

**HOY GRATIS**  
**GUÍA**  
**DEL IRPF**

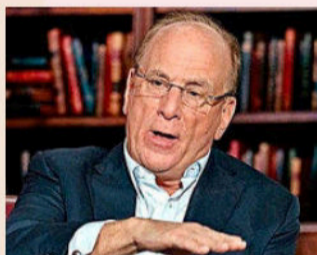


## Inversor

■ **Cómo cobrar los dividendos de Inditex y Santander** P20

■ **Los minoristas reducen la inversión en Letras** P21

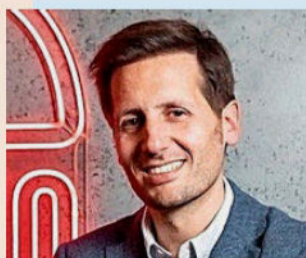
**Quiénes serán los auditores de las cuentas del Ibex 35 en 2024** P12



**BlackRock refuerza la seguridad de Larry Fink** P22

**Talgo:** La CNMV admite a trámite la opa húngara P4

**Alsia,** líder en beneficios e ingresos de Mobico P2 y 14



**ALEJANDRO HERMO**  
CEO de Goiko  
"Ni queremos morir de éxito ni dejarnos llevar por la inercia" P43

**HOY SUPLEMENTO**  
**Expansión Jurídico**

## Ránking de bufetes de abogados en España

■ Ingresos ■ Crecimiento ■ Presencia exterior ■ Productividad ■ Creación de empleo

# Naturgy: Reynés renuncia a un bonus para allanar una opa

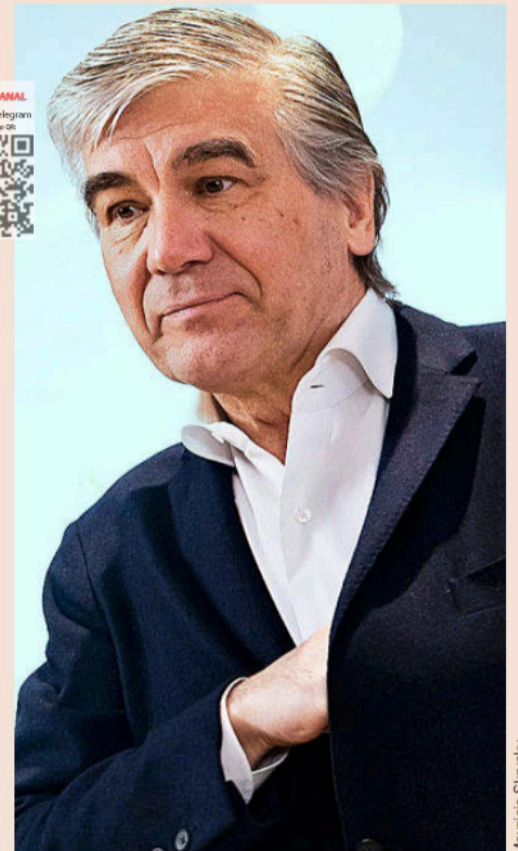
El presidente podría haberlo cobrado en caso de cambio de control de la compañía gasista

Francisco Reynés ha renunciado a un bonus extra que estaba previsto dentro de sus emolumentos a largo plazo y que podría cobrar en caso de cambio de control. El presidente de Naturgy ha querido mostrar –según lo comunicado a la CNMV– “independencia y neutralidad” ante la opa de Taqa o cualquier otra oferta. **P3/LALLAVE**

■ El bonus era un incentivo a largo plazo que podría alcanzar alrededor de 5 millones

■ Naturgy subió ayer en Bolsa un 1,5% y en una semana se ha revalorizado un 12%

Francisco Reynés, presidente de Naturgy.



Mauricio Skrycky

## Golpe fiscal a las Donaciones: no se permiten deducir las pérdidas

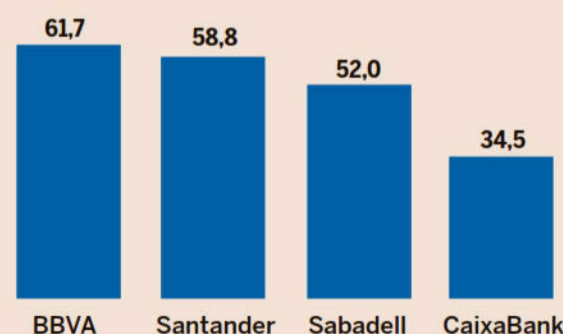
■ El pulso entre el PP y Hacienda por el Impuesto de Sucesiones llega al Tribunal Constitucional **P24-25**

## Grandes fondos se refuerzan en BBVA, Santander y CaixaBank

Los grandes inversores aumentan su presencia en la banca española, mientras cae la participación de los minoritarios. Los institucionales controlan más del 50% en BBVA, Santander y Sabadell, mientras en CaixaBank alcanzan el 34%. El principal inversor es BlackRock, que es el primer accionista de BBVA y Santander, con algo más del 5% en cada uno de ellos. El atractivo de los bancos españoles se basa en la fuerte subida en Bolsa que están registrando. **P15**

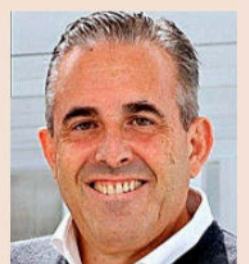
### INVERSIÓN DE LOS INSTITUCIONALES

En porcentaje. Datos a cierre de 2023



**Pablo Isla** será vicepresidente y consejero coordinador de Nestlé **P6**

**Masorange** ficha a Víctor del Pozo para liderar su diversificación **P2 y 5**



**Salida a Bolsa:** de CVC: Javier de Jaime aflora 522 millones en acciones **P4**

**Santander reordena su actividad de seguros para duplicar este negocio** **P17**

**Grandes inversores podrán reclamar a la Autoridad del Cliente Financiero** **P16**

# Editorial

## Agravado desequilibrio fiscal entre autonomías

La reforma pendiente desde hace una década de la financiación autonómica ha ido agravando los desequilibrios entre comunidades. Una manera de medirlo es el gasto por habitante realizado por cada uno de los diecisiete gobiernos regionales, que constata la mayor capacidad fiscal de las autonomías más desarrolladas, como Cataluña y País Vasco. El régimen foral del que disfruta esta última le ha permitido disponer de un amplio margen de maniobra para incrementar sus inversiones, pese a lo cual en la reciente campaña para las elecciones del pasado domingo los partidos de la oposición denunciaron al unísono el deterioro de los servicios públicos que son competencia exclusiva del Gobierno vasco, especialmente la sanidad. Por su parte, la Generalitat catalana se ha beneficiado de un modelo diseñado a la medida de sus necesidades por el Ejecutivo del socialista José Luis Rodríguez Zapatero en 2007, así como del respaldo financiero del Estado desde la crisis financiera a través del Fondo de Liquidez Autonómica (de la que ha sido la principal demandante) y, más recientemente, de las inyecciones de recursos para financiar los gastos sobrevenidos por la pandemia del Covid. Aun así, los partidos separatistas exigen al Gobierno de Pedro Sánchez como pago a su apoyo parlamentario un Concierto similar al vigente en el País Vasco. También el PSC de Salvador Illa propone un trato financiero diferencial como parte de su oferta electoral para el 12-M. Estas demandas han generado un hondo malestar en el resto de regiones del régimen común, con una capacidad de gasto per cápita sensiblemente inferior a la de Cataluña como demuestra un informe reciente de los economistas de Fedea. La inversión no financiera de Cantabria, Canarias, Castilla-La Mancha o Andalucía es hasta veinte puntos inferior a la de la comunidad que dirige Pere Aragonès, por lo que la mayoría de los ejecutivos autonómicos, con independencia de su signo político, rechazan la concesión de mayores privilegios financieros a la Generalitat catalana, además de reclamar un cálculo del Cupo vasco para elevar las aportaciones a las arcas del Estado de una de las regiones más desarrolladas y con mayor suficiencia financiera. El Ejecutivo socialista ha evitado hasta el momento retomar las negociaciones para la reforma de la financiación autonómica que decayeron tras la moción de censura contra Rajoy en 2018, pero sus socios quieren imponer un reparto aún más desequilibrado de los fondos.

**El gasto per cápita en Cataluña y País Vasco es 20 puntos superior a Cantabria, Canarias o Andalucía**

## Bildu acelera: exige un gobierno secesionista

El fuerte ascenso electoral cosechado por Bildu ha envalentonado al histórico líder de la formación *abertzale*, Arnaldo Otegi, quien además de proclamar, tras conocer los resultados, el inicio de una nueva fase soberanista en el País Vasco, ahora reclama participar del próximo ejecutivo autonómico con base en que dos tercios de los diputados del nuevo Parlamento vasco serán soberanistas si se suman los representantes de Bildu y del PNV. A diferencia de lo que pregonaban desde la Moncloa, la izquierda *abertzale* no se conforma con disputar la hegemonía del nacionalismo vasco, sino que aspira a copar sus veces mayores cotas de poder en las instituciones del País Vasco y de la vecina Navarra (como la Alcaldía de Pamplona gracias al apoyo del PSOE) desde las que activar su plan independentista. La exigencia de Otegi al PNV de conformar un ejecutivo soberanista y desechar la reedición del pacto con los socialistas vascos invalida la teoría de la supuesta “paciencia estratégica” de Bildu difundida por las terminales mediáticas del Gobierno de Sánchez para restar gravedad al inquietante crecimiento de la coalición *abertzale*. La rehabilitación política de los filoetarras sin que hubieran realizado una condena sin paliativos de ETA para “normalizar” sus acuerdos con el PSOE, clave para el éxito de Bildu el 21-A, sobre todo entre los votantes que por edad no sufrieron los asesinatos ni la extorsión de la banda terrorista, ha disparado el riesgo de que el País Vasco entre a corto plazo en una dinámica rupturista similar a la que ha empobrecido y tensando hasta el extremo la convivencia en Cataluña durante la última década.

# La Llave

## El gesto de Reynés ante una opa a Naturgy

Naturgy comunicó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que el presidente ejecutivo, Francisco Reynés, ha decidido renunciar a un bonus extra que tenía previsto dentro de sus emolumentos a largo plazo. El bonus podría ser cuantioso y según algunos informes financieros podría rondar los cinco millones de euros. Sería como una anualidad completa del sueldo de Reynés, sumando retribución fija y variable. La decisión de Reynés es acertada. Se toma “con el objetivo” de que pueda “seguir actuando con absoluta independencia y neutralidad ante cualquier potencial oferta” de compra, como la que está valorando ahora el grupo emiratí Taqa, siempre en consonancia y con un acuerdo de gobierno corporativo con Critería. Eventualmente, este hólding también podría participar en la opa, de forma conjunta con Taqa. El hecho de que ese bonus estuviera ligado al precio de la acción, totalmente disparada desde que se conoció la posibilidad de una opa, y también el hecho de que ese bonus pudiera liquidarse anticipadamente en caso de cambio de control de Naturgy podría haber generado sospechas innecesarias. La decisión de Reynés corrobora dos puntos relevantes dentro de las conversaciones de Critería con Taqa sobre una eventual oferta. Están avanzando y lo hacen con prudencia. Reynés re-

nuncia, sin más, a ese bonus, ante la posible opa, sin asegurarse retornar al esquema del bonus en caso de que la opa no se consume. A simple vista, es una señal del convencimiento de que la opa tiene grandes probabilidades de salir adelante y que, incluso, podría ser inminente. Además, Reynés, consciente de que su remuneración generó revuelo en algunos momentos, como la pasada junta, evita a Critería ruidos en torno a este tema en un momento en el que La Caixa menos los necesita. Una opa sobre Naturgy, la primera gasista y la tercera eléctrica en España, es compleja porque son toca muchas fibras sensibles. Toda prudencia es poca. Y La Caixa lo sabe.

## Masorange apuesta por la diversificación

Masorange, el nuevo gran operador de telecomunicaciones por volumen de clientes del mercado español, anunció ayer el fichaje de Víctor del Pozo, un directivo que fue consejero delegado de El Corte Inglés. Del Pozo es un experto en distribución y en el mercado de consumo, ya que la mayor parte de su carrera profesional transcurrió en el gigante de los grandes almacenes, lo que también le ha dado una agenda de contactos de alto nivel en muchos sectores de

actividad. A esa experiencia es a la que ha apelado la operadora de *telecos* fruto de la fusión de MásMóvil y Orange para que lidere las áreas de diversificación de la empresa. El CEO de Masorange –y antiguo CEO de MásMóvil–, Meinrad Spenger, es un convencido de las ventajas de la diversificación, más allá de las *telecos*. Antes de la fusión ya embarcó a MásMóvil en una amplia campaña para conseguir entrar en otros sectores de actividad. Fruto de esa estrategia a la que también respondió Orange, la nueva firma tiene presencia en sectores como energía verde, financiación al consumo, seguros o alarmas. Así, la presencia de áreas de diversificación en ambos grupos ha generado duplicidades en los socios, que el grupo deberá resolver en los próximos meses. En cualquier caso, está claro que con las poco halagüeñas perspectivas a largo plazo del sector en cuanto al crecimiento de los ingresos, las políticas de diversificación serán fundamentales para apuntalar las ventas y ayudar a fidelizar a la base de clientes.

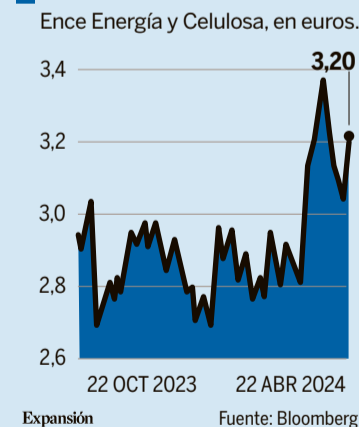
## El buen momento de Alsa en Mobico

Las pérdidas netas de casi 163 millones de libras (189 millones de euros) que ayer presentó Mobico contrastan con el beneficio de 139 millones de Alsa, su filial española, que en 2023 registró su mejor año. La situación de Alsa –con actividad en España, pero también en Portugal, Marruecos y Arabia Saudí– contrasta con las pérdidas de 115 millones en Alemania (con problemas con la contabilidad, la falta de conductores y los precios de la energía), de 8 millones de euros en EEUU (donde el grupo espera cerrar este ejercicio la venta de su filial de autobuses escolares) y el minúsculo beneficio de 1,5 millones del negocio británico. En el año de su centenario, Alsa vio dispararse un 37% los ingresos en el largo recorrido por la mayor ocupación (y pese al mayor uso de la alta velocidad), mientras que en sus servicios regionales y urbanos, el alza se situó en torno al 10%. El año 2023 fue un buen ejercicio con la adjudicación de tres contratos en Oporto, Ginebra y Arabia Saudí, que suman 364 autobuses, mientras que el negocio en Marruecos sigue avanzando con paso firme, hasta los 343 millones de pasajeros. Además, en marzo terminó la compra de Canarybus, con 800 autobuses. El año también le sirvió para consolidarse en el negocio del transporte sanitario en Madrid y para colocarse como el referente en los nuevos proyectos en cartera, dado que la filial española analiza contratos valorados en unos 2.000 millones de euros en Arabia Saudí, Singapur y Chile.

## El precio de la celulosa hace soñar a Ence

La compañía española Ence opera en el negocio adecuado –el de la producción de celulosa– y en el momento adecuado, cuando se está vendiendo en Europa la tonelada a casi 1.380 dólares, igualando la cifra histórica de principios de 2023. El auge del papel y del cartón como alternativas sostenibles al plástico, ya que tienen un menor impacto sobre el medio ambiente y se pueden reciclar, ha impulsado la demanda de estas materias primas, principalmente en los servicios de logística, que envuelven sus paquetes en cartón, pero también en la alimentación y la cosmética. Estos factores han llevado a la celulosa a cotas de máximos de 2022, pese a que el verano pasado tocaron un mínimo de 800 dólares la tonelada, que hundieron los resultados del sector en su conjunto y de la española Ence, en particular. La firma, que llevaba años litigando por la viabilidad de su biofábrica de Pontevedra, logró una victoria en los tribunales, lo que le llevó a unos resultados históricos en 2022, al poder revertir provisiones por 169 millo-

### > EN BOLSA



nes que hizo ante el posible cierre de su planta. Tras este positivo ejercicio 2022, la compañía cerró con pérdidas 2023, arrastrada por los bajos precios de la celulosa, aunque a final de año se vio un signo de recuperación en forma de beneficio en el último trimestre y que ahora Ence ha conseguido repetir con sus segundas ganancias trimestrales consecutivas en un año que espera que sea especialmente positivo.

# EMPRESAS

## Reynés renuncia a un megabonus y allana el camino de una opa a Naturgy



**ILP, EL INCENTIVO ESTRELLA/** El presidente, consciente de que su sueldo generó revuelo en la junta y podría crear suspicacias, renuncia a parte para mostrar "independencia y neutralidad" ante una potencial oferta.

Miguel Á. Patiño/S. Arancibia.  
Madrid

Naturgy ha comunicado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que el presidente ejecutivo, Francisco Reynés, ha renunciado a un bonus extra que tenía previsto dentro de sus emolumentos a largo plazo.

Esto despejará el camino a una posible opa sobre Naturgy, como la que prepara el grupo Taqa, de Emiratos Árabes Unidos, con el visto bueno de La Caixa, primer accionista del grupo energético español.

El hecho de que Reynés renuncie a este megabonus, que según algunos cálculos podría suponer más de cinco millones de euros en 2025, evitará malos entendidos.

Ese bonus extra ya había generado ruido interno y tensiones en las últimas juntas de accionistas, a la hora de aprobar el punto del orden del día referido a la retribución de Reynés.

Evitar suspicacias innecesarias es ahora lo que más conviene en las conversaciones preparatorias de la posible opa de Taqa, que está llevándose con extrema precaución por parte de este grupo y por La Caixa, ante todas partes implicadas, incluido el Gobierno, que es el que tiene que autorizar la operación.

Ese bonus, que podría ser cobrado en caso de cambio de control, crece también a medida que suba el precio de las acciones, como está ocurriendo ahora.

### Independiente y neutral

Según explica Naturgy al regulador, la decisión se ha tomado "con el objetivo" de que Reynés pueda "seguir actuando con absoluta independencia y neutralidad ante cualquier potencial oferta, y así seguir defendiendo el interés de la compañía y de todos los accionistas, evitando cualquier posible conflicto de interés ligado al resultado de cualquier potencial oferta".

Por eso, se ha propuesto "a la comisión de nombramientos y retribuciones retornar su esquema de remuneración al modelo inicial previsto en su contrato de febrero 2018 y en la política de remuneraciones aprobada por la junta general

**Reynés argumenta que busca actuar con "independencia y neutralidad" en una potencial opa**

**En la práctica, se evitan suspicacias en la opa sobre un asunto que creó tensión en el grupo**

de accionistas de junio de 2018".

El consejo de administración por unanimidad y "a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones, ha acordado dicha modificación al amparo de la vigente política de remuneraciones aprobada por la junta general de marzo de 2022", ha explicado Naturgy a la CNMV.

Ello significa que el presidente ejecutivo "deja de participar de los beneficios económicos de cualquier posible liquidación del vehículo ILP por causa de cualquier potencial oferta actual o futura o por cualquier otra causa".

### ILP, origen de tensiones

En su momento, Naturgy aprobó un incentivo para cerca de una treintena de directivos para ejecutar en el año 2022, que luego se amplió a 2025, para hacerlo coincidir con el plan estratégico. Ese megabonus, a precios del momento de la actualización, re-



Francisco Reynés es presidente de Naturgy.

basaba los 100 millones de euros. Ese ILP (como se le bautizó, por las iniciales de su nombre, Incentivo a Largo Plazo) es el bonus estrella de los directivos top en Naturgy (ver información adjunta).

Fue lanzado tras la incorporación de Reynés como presidente de Naturgy en 2018. Aunque aparentemente era un sistema mucho menos criticable que las *stock options* (opciones sobre acciones), que tantas críticas ha-

bían levantado en el entorno corporativo, el ILP desató a partir de 2022 tensiones internas.

### Abstención

En la junta de 2023, La Caixa, que controla el 26,7% de Naturgy a través de Critería, se abstuvo en la votación en el punto del orden del día que se refería a la retribución de la cúpula, incluido el sueldo del presidente. En ese momento, los otros grandes accionistas

votaron a favor. GIP y CVC tienen el 20% cada uno. IFM, que tras lanzar una opa parcial en 2021 se hizo con el 10%, ya ha llegado al 15%.

### Problema de junta de abril

El problema volvió a aflorar en la junta de este año, a comienzos de abril. IFM en esta ocasión se ha abstenido en la votación, mientras que Critería en esta ocasión se ha mostrado a favor de la retribución de Reynés, lo que fue inter-

### OTRA SUBIDA

Naturgy volvió ayer a subir en Bolsa con un repunte del 1,48%, hasta los 23,3 euros por acción. En una semana se ha revalorizado un 12%.

pretado como el enésimo rifrafe entre ambos accionistas, que no han terminado de encontrar un entendimiento desde que IFM entró en Naturgy con su opa.

El encontronazo de la retribución de Reynés entre IFM y Critería sirvió al holding de La Caixa como excusa para salir de nuevo en defensa del presidente de la gasista.

El día de la junta, Critería emitió un largo comunicado en el que explicaba que reiteraba "su apoyo explícito al plan de transformación en el que está inmersa la compañía, liderado por el equipo directivo que encabeza su presidente ejecutivo, Francisco Reynés".

### ISS, Glass Lewis y Norges

Algunas fuentes indican que es difícil separar los acontecimientos y que ese apoyo incondicional a Reynés va en consonancia con la renuncia, ahora, por parte del presidente de un bono extra que en la junta provocó el rechazo de los *proxys*, las agencias de recomendación de votos.

ISS y Glass Lewis, los mayores *proxys* del mundo votaron en contra del punto de las retribuciones por no entender las explicaciones al respecto que dio el grupo. Norges, otro de los inversores de Naturgy, también votó en contra de ese punto, lo que añadió más fricción.

La Llave / Página 2

## Cinco millones para la versión dulce de 'stock options'

Miguel Á. Patiño/S. Arancibia.  
Madrid

El plan ILP (Incentivo a Largo Plazo) es bonus estrella de los directivos top en Naturgy. Cuando se creó, en 2018, tras la llegada de Francisco Reynés a la presidencia, fue toda una novedad en el mundo corporativo en España. Era una versión moderna y dulcificada de las *stock options* (opciones sobre acciones), que tan mala fama tenían. El plan consistía en que Naturgy compraba una serie de acciones y

con la revalorización que tuvieran durante un periodo determinado, más los dividendos que pudieran acumular en ese tiempo, se entregaba un extra a los directivos que formaran parte del plan.

Eso sí, siempre que se cumplieran unos requisitos mínimos de revalorización de los títulos.

En concreto, se compraron 200 millones de euros en acciones. En 2022, el ILP fue actualizado, y ya entonces empezó a crear suspicacias.

### El bonus ILP podría suponer un 500% del sueldo base de Reynés al final del periodo, en 2025

Naturgy extendió el plan hasta el año 2025, permitiendo a los ejecutivos recibir anticipos este mismo año.

Inicialmente, el grupo compró acciones para cubrir el ILP a un precio de 23 euros (8,6 millones de títulos en total). Pero en 2022, tras la opa

lanzada por IFM en 2021 y la revalorización de los títulos, Naturgy cotizaba a 27,5 euros, con lo que solo por revalorización bursátil el bonus alcanzaba entonces casi 39 millones de euros de beneficios. A eso hay que sumar los dividendos cobrados desde la creación del bonus y los que se puedan cobrar de aquí a 2025. No hay datos oficiales sobre a cuanto asciende el bonus al que ha renunciado Reynés; tan solo cálculos de analistas financieras.

Uno de ellos es el de Glass

Lewis, que en la última junta de Naturgy, el 2 de abril, recomendaba a los inversores votar en contra del punto del orden del día que se refería a las retribuciones de la cúpula. Glass explicaba que el máximo de retribución que podría generar el bonus a fecha de hoy podría elevarse al 500% la retribución fija de Reynés. De los 4,9 millones que cobró Reynés en 2023, 960.000 euros fueron por sueldo base fijo. Es decir, el ILP podría suponer en torno a 5 millones.



Modelo de tren de alta velocidad de Talgo.

## La CNMV admite a trámite la opa húngara sobre Talgo

C.Morán. Madrid

Ganz Mavag, el consorcio húngaro que ha lanzado la opa sobre el 100% de Talgo, ha dado un paso más en su difícil trámite para hacerse con el control de fabricante de trenes español. La CNMV admitió ayer la solicitud de la opa al entender que el folleto y los demás documentos presentados, “tras la documentación complementaria y las modificaciones registradas el pasado 15 de abril, se ajustan a lo dispuesto en el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores”.

El regulador matiza que la admisión a trámite de la solicitud “no supone pronunciamiento alguno” sobre la resolución relativa a la autorización de la oferta, que deberá producirse conforme a los plazos y demás requisitos previstos en la citada norma. En concreto, la oferta de cinco euros por acción (620 millones de euros) está sujeta a lo previsto en la ley sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior.

La opa, avalada por créditos bancarios de entidades húngaras y con el visto bueno de las españolas, necesita el visto bueno del consejo de ministros español al tratarse de un activo estratégico que pretende ser adquirido por un grupo extranjero. Además, la opa necesita el visto bueno de los reguladores de todos los estados donde Talgo trabaja, entre ellos, Egipto, Arabia Saudí, Kosovo y Serbia.

El regulador español no aprobará el folleto hasta que haya recibido el resto de autorizaciones. Los responsables de Magyar Vagon, con Andrés Tombor al frente, pre-

### La opa requiere el visto bueno del Gobierno español y de otras siete jurisdicciones

tenden mantener reuniones con las autoridades españolas para explicar su proyecto. No hay previsión temporal sobre el tiempo que se tomará la Junta de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía, un órgano interministerial creado para este tipo de operaciones. Podría tratarse de meses. Este factor, unido al necesario visto bueno de otras jurisdicciones, hacen que la opa sobre Talgo sea especialmente compleja.

El objetivo de los inversores húngaros es convencer a Presidencia del Gobierno y a los ministerios de Transportes e Industria de que su proyecto contempla el crecimiento industrial de Talgo, cuya capacidad productiva hoy se encuentra limitada para ejecutar la actual cartera de 4.200 millones de euros y para abordar nuevas oportunidades de crecimiento.

Fuentes del consorcio reconocen que no han podido reunirse aún con representantes de la administración española, aunque sí lo han hecho con los representantes de los sindicatos de Talgo.

El Gobierno de Pedro Sánchez se opone a que Talgo acabe en manos de inversores cercanos al presidente húngaro Viktor Orbán, por lo que han movilizado a empresas españolas con el fin de armar una oferta competidora. Criterio, el brazo inversor de La Caixa, figura entre las opciones manejadas por el Gobierno para comprar la participación de Trilantic.

# Javier de Jaime aflora 522 millones en acciones de CVC

**SALIDA A BOLSA/** El directivo es el sexto máximo inversor de la gestora británica de ‘private equity’, con el 3,5% del capital.

Pepe Bravo/Roberto Casado.

Madrid

El gestor español Javier de Jaime, *managing partner* de CVC, afloró ayer 522 millones de euros en acciones de la gestora británica de *private equity*, que es conocida en España por ser accionista de referencia de LaLiga o por tener el 20% del capital de Naturgy, que actualmente está en proceso de reorganizar su capital a la espera de una oferta pública de adquisición conjunta por parte de Taqa y La Caixa.

El ejecutivo dispone de 34,8 millones de títulos de CVC, equivalentes al 3,5% del capital de la firma, lo que le convierte en su sexto máximo accionista. CVC fijó ayer un precio para salir a Bolsa de entre 13 y 15 euros por acción, lo que se traduce en un patrimonio de entre 453 millones y 522 millones de euros en acciones de la gestora para Javier de Jaime, según la información reflejada en el folleto de la operación, publicado ayer.

Se trata, por tanto, de una de las mayores fortunas a título individual de España. Otras inversiones de CVC en España incluyen Exolum, Tendam, Deoleo, Neolith, la Universidad Alfonso X El Sabio o Vitalia Home.

### Pleito con Hacienda

El folleto de la salida a Bolsa también recoge la disputa de CVC con la Agencia Tributaria al respecto de la venta de Quironsalud a Fresenius por el mecanismo de tributación utilizado por el fondo con respecto a las plusvalías de la transacción. Hacienda reclama 270 millones de euros al fondo sin tener en cuenta eventuales intereses y multas derivados del proceso, pero CVC está en desacuerdo con la Agencia Tributaria y señala que la probabilidad de que el litigio prospere es “baja”. “Sin embargo, no puede haber garantía de éxito”, agrega.

En su salida a Bolsa, de 1.600 millones de euros, CVC combinará una oferta pública de suscripción (OPS) con una oferta pública de venta (OPV) en las que busca colocar 114 millones de acciones a los precios mencionados ante-



Javier de Jaime, ‘managing partner’ de CVC.

## MÁXIMOS ACCIONISTAS DE CVC ANTE SU SALIDA A BOLSA

Inversor	Nº de acciones	% del capital	Valoración a 15€ por acción (mill. de euros)
Blue Owl	80.017.818	8	1.200,27
Rolly van Rappard	67.369.078	6,7	1.010,54
Donald Mackenzie	58.383.509	5,8	875,75
Steve Koltjes	41.256.608	4,1	618,85
Rob Lucas	35.513.446	3,6	532,7
Javier de Jaime	34.811.329	3,5	522,17
KIA	32.101.303	3,2	481,52
Stratosphere	26.751.086	2,7	401,27
Danube	16.719.429	1,7	250,8

Fuente: CVC

### El fondo de capital riesgo se ha valorado en una horquilla de entre 13.000 millones y 15.000 millones

riormente, lo que otorgará a la firma una capitalización bursátil de entre 13.000 millones y 15.000 millones de euros.

Entre los accionistas de la firma que van a vender acciones en la OPV figura el fondo soberano de Singapur Government of Singapore Investment Corporation, la Autoridad de Inversiones de Kuwait (KIA), un fondo de patrimonio gestionado por la Au-

toridad Monetaria de Hong Kong y ciertos directivos.

Blue Owl Capital, una gestora especializada en tomar participaciones minoritarias en otras gestoras de *private equity*, será el primer accionista de CVC tras la operación con el 8% del accionariado.

Los bancos coordinadores globales conjuntos de la operación son Goldman Sachs, JPMorgan y Morgan Stanley. En la operación también participan CVC Capital Markets, ABN AMRO, Barclays BNP Paribas, Bank of America, Citi, Deutsche Bank, ING, Redburn Atlantic –que ha sido recientemente adquirida por Rothschild– y UBS.

## Realia mejora un 12% sus ingresos y beneficios hasta marzo

R.Arroyo. Madrid

Realia, compañía inmobiliaria en manos de Carlos Slim, ha impulsado sus ingresos en el primer trimestre casi un 12%, hasta los 30,45 millones de euros, incrementando sus ganancias en igual porcentaje, con un beneficio neto de 8,36 millones de euros.

Por áreas de actividad, en la división de promoción, los ingresos aumentaron un 75,6%, hasta los 6,85 millones, respecto a marzo de 2023, por el incremento de las unidades entregadas y el precio medio las mismas.

Realia ha entregado en el primer trimestre 15 unidades, frente a las 14 unidades del mismo periodo del año anterior, con un precio medio en 2024 de 440.000 euros, frente a 260.000 euros en 2023.

La compañía contaba a 31 de marzo con un stock de 555 unidades (viviendas y locales) terminadas o en curso y pendientes de entrega, de las cuales 131 se encuentran reservadas o vendidas. Además, tiene 25 parcelas unifamiliares destinadas a venta para autopromoción residencial.

En el área patrimonial, el incremento de la facturación ha sido del 0,2%, por los mayores ingresos en la actividad *build to rent* (promoción destinada al alquiler) que se contrarrestó con una ligera disminución de los ingresos de los activos de uso terciario debido a una menor ocupación.

Adicionalmente, el grupo ha incrementado un 26% sus ingresos por prestación de servicios derivados de los contratos de comercialización, gestión técnica y gestión administrativo-fiscal.

### Reduce deuda

En cuanto al apalancamiento de la empresa, Realia ha situado su deuda financiera neta en los 510 millones, un 1,9% menos frente a los 519,27 millones del mismo periodo del año anterior.

Realia contaba con una tesorería y equivalentes de 47,87 millones de euros, frente a los 39,14 millones de un año antes. Dicha tesorería, junto al *cash flow* que se genere a lo largo del ejercicio, se destinará al repago de la deuda, la finalización de las promociones en curso, el inicio de nuevas promociones o el desarrollo de la actividad *build to rent* y capex, entre otros.

# Masorange ficha a Víctor del Pozo para impulsar su diversificación

**DIRECTIVO/** La 'teleco' ficha al ex-CEO de El Corte Inglés, experto en distribución y consumo, para diseñar las alianzas y las nuevas áreas de negocio a las que se lanzará la operadora más allá del sector.

Ignacio del Castillo, Madrid

Víctor del Pozo, ex consejero delegado de El Corte Inglés, ha sido fichado por la *teleco* Masorange como director general de Innovación, Alianzas y Nuevos Servicios, según comunicó ayer la *teleco*. Del Pozo, un experto en distribución y consumo, es el primer alto directivo de la nueva operadora de telecomunicaciones –fruto de la fusión de MásMóvil y Orange– que no procede de las dos compañías fusionadas. Víctor del Pozo ocupará un puesto en el comité de dirección, formado por una veintena de directivos. La Dirección General de del Pozo dependerá de Germán López, COO de Masorange e integrará el área de Nuevos Negocios, liderada por Alberto Galaso.

Masorange señaló ayer en un comunicado que “gracias a su amplia experiencia en el mundo *retail*, Del Pozo escalará y ampliará la actividad de Masorange en nuevos negocios donde tiene ya una base sólida de nuevos servicios como energía verde, financiación al consumo, seguros o alarmas”.

Además, entre las tareas de Del Pozo se encuentra, también, ir incorporando nuevos

**Víctor del Pozo fue CEO de El Corte Inglés entre 2017 y 2022 y es un experto en consumo**

**La relación de Del Pozo y Spenger viene de 2021, cuando pactaron dos alianzas**

**Buscará nuevos negocios para el grupo relacionados con la tecnología y las redes de 'telecos'**

productos y servicios. Víctor del Pozo fue consejero delegado de El Corte Inglés desde octubre de 2017 hasta marzo de 2022.

La *teleco* señaló ayer que entre las nuevas funciones del directivo figuran las de “crear un equipo dedicado a impulsar la capacidad de innovación en Masorange, que estará encargado de identificar nuevas oportunidades y tendencias del mercado gracias al aprovechamiento de toda la tecnología disponible en la compañía para agregar



Víctor del Pozo, responsable diversificación de Masorange (en el centro) con Germán López y Meinrad Spenger.

valor a los clientes. Este equipo trabajará en estrecha colaboración con otras áreas de la empresa como redes y sistemas y con otras empresas” para garantizar la integración de las nuevas soluciones con los servicios existentes.

La operadora señaló también que “además, implementará soluciones comerciales dentro de la plataforma de Open Gateway que permite la integración de servicios de terceros dentro del 5G y el desarrollo de soluciones personalizadas para clientes de em-

presa. Esto facilitará la colaboración con *partners* externos y la creación de nuevos y más amplios ecosistemas empresariales”.

Open Gateway es una iniciativa de la GSMA, la patronal mundial de las *telecos*, para crear una gran cantidad de herramientas de software –denominadas API– con las que se puedan ajustar a medida las funciones de las redes de *telecos*. De esta forma, las empresas que desarrollen aplicaciones online –desde bancos a empresas de video-

juegos, agencias de viajes o de comercio electrónico– pueden parametrizar a medida las funciones de la red.

Finalmente, entre las tareas de Del Pozo figuran establecer alianzas estratégicas con otras empresas en diversos sectores para desarrollar soluciones conjuntas que satisfagan necesidades específicas de clientes empresariales.

Del Pozo ya tuvo una intensa relación con MásMóvil, porque desde su cargo de consejero delegado de El Corte Inglés se fraguaron varias

## OPEN GATEWAY

Entre los **nuevos negocios**, Del Pozo liderará el de Open Gateway, para ofrecer a terceros herramientas para ajustar la red a medida.

alianzas entre la operadora de *telecos* que entonces dirigía Meinrad Spenger –el actual CEO de la operadora fusionada– y el grupo de grandes almacenes en sectores como los operadores virtuales y las alarmas.

## Poco éxito

La realidad es que ninguna de las dos alianzas cosechó mucho éxito. En marzo de 2021, El Corte Inglés llegó a un acuerdo con MásMóvil para lanzar un operador de *telecos* virtual denominado Sweno, utilizando los recursos de MásMóvil. Pero no tuvo éxito y tras dos años, en junio de 2023, el gigante de la distribución lo cerró y le vendió la pequeña base de clientes, unos 10.000 a la propia MásMóvil.

Igualmente, en noviembre de 2021, MásMóvil se lanzó a vender alarmas mediante un acuerdo con la central de alarmas de El Corte Inglés (Sicor Seguridad). Pero la alianza tampoco resultó exitosa y en noviembre de 2023, MásMóvil cambió de socio y pasó de usar los servicios de Sicor a los de la multinacional ADT.

La Llave / Página 2

# La SEC vigila a Grifols, pero deja la investigación a la CNMV

Sergio Sáiz, Nueva York

El regulador bursátil de EEUU, SEC (por sus siglas en inglés), vigila de cerca a Grifols. La compañía de hemoderivados, que además de en España también cotiza en el Nasdaq a través de la fórmula de ADR (certificados negociables), ha reconocido que el supervisor le ha pedido hasta el momento aclaraciones en dos ocasiones sobre el ataque bajista de Gotham City.

Aunque la compañía explica que se trata de dos requerimientos “informales”, también revela que “las interacciones siguen en marcha”. Es decir, la SEC no da por concluida la crisis y analiza con lupa los datos que publica la empresa, incluidos sus últimos estados financieros.

Grifols tampoco da por cerrada la crisis que desató el in-

forme publicado por Gotham City a principios de enero. En su último hecho relevante en EEUU, en el que remite la memoria anual de la compañía a la SEC, reconoce que sus títulos podrían seguir sometidos a una alta “volatilidad” debido, entre otros factores, a “las técnicas empleadas por vendedores en corto u otros agentes perturbadores del mercado para hacer bajar el precio de nuestras acciones”.

Va más allá: “Incluso las acusaciones infundadas o totalmente falsas contra nosotros podrían afectar gravemente el precio de mercado de nuestras acciones y nuestras operaciones comerciales”.

Un riesgo que, hasta ahora, la compañía nunca había contemplado en sus informes anuales, pero que ahora ocu-

pa una parte destacada en la memoria, entre otra cosa, para cubrirse ante posibles demandas de inversores por no haber tenido en cuenta que este escenario pudiera materializarse.

Es precisamente en este capítulo donde reconoce que la SEC se ha puesto en contacto con la compañía hasta en dos ocasiones “para aclarar” las informaciones que voluntariamente había remitido la compañía al regulador.

Grifols cotiza en EEUU a través de ADR 1, el nivel más bajo de control por parte del supervisor estadounidense,

**El regulador de EEUU ha pedido aclaraciones en dos requerimientos “informales”**

que confía en sus homólogos de otros países para que ejerzan el control. En este caso, la CNMV.

## Autoridad

Aun así, la SEC tiene autoridad para requerir a cualquier compañía presente en sus mercados la información que considere oportuna, e incluso iniciar investigaciones por su cuenta si lo considera oportuno. De ahí que Grifols decidiera mantener al tanto de forma voluntaria a sus inversores al otro lado del Atlántico, remitiendo simultáneamente casi todos los hechos relevantes

**Grifols reconoce a la SEC el riesgo para su valor de las “acusaciones infundadas”**

que enviaba a la CNMV. En total, cerca de una treintena en los últimos tres meses.

Entre ellos, no hay ninguna respuesta oficial a ningún requerimiento de la SEC, ya que como la propia compañía ha explicado se trata de contactos “informales”, en la medida en que el supervisor estadounidense ha confiado en las actuaciones de la CNMV, incluyendo la investigación que puso en marcha el regulador español y cuyo informe publicó a finales de marzo.

En la memoria de 665 páginas remitida ahora a la SEC, Grifols da cuenta de las conclusiones del organismo dirigido por Rodrigo Buenaventura y recuerda que “confirmaron que nuestros estados financieros y nuestro endeudamiento no requerían una reformulación”.

La compañía ha sustituido el término que utilizó la CNMV de “deficiencias relevantes” por el de “áreas de mejora”, pero no oculta los problemas identificados por el regulador español, como el error a la hora de contabilizar algunas operaciones corporativas, el nivel de detalle en las explicaciones de los estados financieros, el desglose de las operaciones vinculadas o la presentación de indicadores de resultados financieros no contables, en particular la ratio entre deuda y *ebitda*.

Grifols asegura en el informe que trabaja para “restablecer la confianza de los mercados” y para ello asegura que está “prestando plena cooperación y colaboración con la investigación iniciada por la CNMV y los requerimientos de información de la SEC”.

# Nestlé nombra a Pablo Isla como su nuevo vicepresidente

**NOMBRADO EN LA JUNTA/** El expresidente de Inditex es elegido también consejero coordinador y presidente del comité de nombramientos del gigante suizo.

Víctor M. Osorio. Madrid

Nestlé, el grupo de alimentación más grande del mundo, aprobó en su última junta general de accionistas, celebrada la pasada semana en Lausana (Suiza) el nombramiento de Pablo Isla como nuevo vicepresidente de su consejo de administración, consejero coordinador y presidente de la comisión de nombramientos del gigante del gran consumo helvético. Será también miembro de las comisiones de retribución y de gobernanza corporativa de la empresa.

La elección sitúa al expresidente de Inditex como la figura más importante dentro del consejo de administración de Nestlé, sólo por detrás de su presidente, Paul Bulcke, el que fuera CEO del grupo de alimentación entre 2008 y 2016, puesto en el que fue re-

## FONTE FILMS

Fonte Films, la productora fundada por Pablo Isla tras dejar Inditex, junto a Carla Pérez de Albéniz y María Jesús Román, es el proyecto más personal del directivo español, que siempre se ha definido como un gran aficionado al cine.

El directivo español compagina este cargo con los de CEO de Fonte Films, la productora de cine que fundó tras su salida del gigante textil, junto con la productora Carla Pérez de Albéniz y la abogada María Jesús Román, ambas con una larga trayectoria en el sector audiovisual.

Pablo Isla es además, desde el 1 de enero de este año, *global senior advisor* del gigante británico del capital riesgo Cinven y, como consecuencia, presidente de su participada Amara NZero, un grupo de renovables. Su fichaje por Cinven provocó que abandonara el cargo de asesor global de General Atlantic, al tratarse de dos rivales.

Cinven indicó, cuando anunció su nombramiento el pasado mes de noviembre, que el papel de Isla sería su asesoramiento en la búsqueda

y análisis de nuevas oportunidades de inversión y en maximizar las posibilidades de crecimiento de las empresas que tiene el fondo en cartera por medio de la mejora de su gestión.

Por último, el directivo español es presidente del consejo asesor internacional de IE University Madrid, ocupa el cargo de consejero del gigante alemán de los medios Bertelsmann desde el 1 de abril y sigue perteneciendo a los patronatos del Museo del Prado, el Teatro Real de Madrid y la Fundación La Caixa, entre otros.

Pablo Isla abandonó Inditex el 1 de abril de 2022, coincidiendo con la llegada a la presidencia de Marta Ortega y la toma del poder ejecutivo del grupo textil por parte de Óscar García Maceiras, que ya había sido nombrado CEO



Pablo Isla, nuevo vicepresidente del consejo de Nestlé.

**El directivo es 'global senior advisor' de Cinven y preside su participada AmaraNZero**

**Isla es CEO de Fonte Films, la productora que fundó al salir de Inditex, y consejero de Bertelsmann**

desde finales de 2021. Durante su etapa en el gigante textil, donde fue CEO (2005-2011) y presidente ejecutivo (2011-2022), Isla fue nombrado durante dos años seguidos (2017 y 2018) como el mejor CEO del mundo por la prestigiosa publicación *Harvard Business Review*.

Nestlé es un gigante del

sector del gran consumo y la empresa de alimentación más grande del mundo. El grupo suizo cerró 2023 con una facturación cercana a los 96.000 millones de euros, un 7,2% más de forma orgánica, y un beneficio neto de 11.550 millones de euros, un 21% más. La compañía capitaliza 258.000 millones de euros.

**Expansión**

**CEPSA**

**sedigas**

**TRESCA**  
ENGINEERING SOLUTIONS

**I Jornada**

## EXPANSIÓN HIDRÓGENO

La gran revolución energética está ya aquí

**25** Abril 2024 | 9.30h - 14.00h

**Zenit The Studio** C/ de Cartagena 126, Madrid

INFORMACIÓN e INSCRIPCIONES:

[www.eventosue.com/hidrogeno](http://www.eventosue.com/hidrogeno)

[marketing.conferencias@unidadeditorial.es](mailto:marketing.conferencias@unidadeditorial.es)

**#HidrógenoEXP**

# DomusVi encarga a KPMG la venta de su división de salud mental Mentalia

**Pepe Bravo.** Madrid

El gigante francés de las residencias de ancianos DomusVi, participado por el fondo de capital riesgo británico ICG, ha contratado los servicios del área de fusiones y adquisiciones (M&A, en inglés) de KPMG para vender su división de salud mental Mentalia Salud, según varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN, que precisan que la filial podría valorarse en más de 100 millones de euros en el marco de la operación corporativa.

La operación se enmarca en un plan de venta de activos puesto en marcha por DomusVi, que también acaba de sacar al mercado una cartera de inmuebles de la mano de Savills. Se trata de una tendencia en el sector de las residencias de ancianos pues otros operadores como Orpea o Clariane Group están aplicando estrategias similares. Este último, de hecho, anunció a finales del año pasado desinversiones por más de 1.000 millones de euros.

Mentalia Salud es una de las mayores plataformas de salud mental en España en la actualidad, con alrededor de una veintena de centros hospitalarios y centros de día. Opera en un sector muy fragmentado con grandes posibilidades de consolidación y su ebitda, según explican las fuentes consultadas, asciende hasta el entorno de los 10 millones de euros, aproximadamente.

El grupo está especializado en psiquiatría y en el tratamiento de trastornos mentales graves (TMG), a diferencia de otros operadores del sector, como Grupo 5 o Ita Salud Mental. El primero se enfoca en la rehabilitación de daños cerebrales y el segundo en otro tipo de trastornos vinculados con la alimentación o las adicciones. Ambos fueron adquiridos por Korian a Corfin y Magnum Capital, respectivamente, y forman parte de lo que en lo que hoy es Clariane Group.

## Calendario

La operación de Mentalia Salud acaba de salir al mercado y se dirige principalmente a los fondos de *private equity* que operan en España, tanto nacionales como internacionales. El calendario de la transacción contempla que se pueda cerrar un acuerdo antes del próximo verano, pues

se espera que haya interés por el activo.

La adquisición de Mentalia Salud ofrece la posibilidad de aplicar una estrategia de cre-

cimiento a través de la adquisición de competidores de menor tamaño (*build up*, en la jerga del sector) para crear el líder destacado en España de

la salud mental, sector en auge en la sociedad actual.

Las fuentes consultadas estiman que la valoración de la filial de DomusVi en la tran-

sacción puede alcanzar un múltiplo ebitda a doble dígito, por lo que se trata de una operación de, al menos, 100 millones de euros.



Mentalia está especializada en tratamientos psiquiátricos.



**25-27 September 2024**  
**Barcelona**  
**#TheDistrict2024**

## ELEVATE YOUR BUSINESS. ACCELERATE YOUR DEALS



**12,000+**  
ATTENDEES



**300+**  
HOSPITALITIES



**400+**  
SPEAKERS



**600+**  
ONE-TO-ONE  
MEETINGS



**MICHAEL ABEL**  
Founder & CEO  
**GREYKITE**



**ALISTER MORENO**  
CEO  
**Clikalia**



**DOMINGO  
ETCHEVERRIA**  
Principal  
**Carlyle**



**COVADONGA  
SANZ**  
Senior Director  
Asset Management  
**Greystar**



**EMILIO VELASCO**  
RE Executive  
Director  
**Tikehau Capital**



**FERNANDO OLASO**  
Managing Partner  
**Altamar Capital  
Partners**

**With the participation of:**

ACTIVUM SG · AEW · AEXX CAPITAL · ANGELO GORDON · ALTAMAR · APOLLO GLOBAL MANAGEMENT · ARCANO · ARROW CAPITAL PARTNERS · ATLANPOLE · AXA INVESTMENT MANAGERS · AZORA · BAIN CAPITAL · BLACKROCK · BLACKSTONE · BROOKFIELD CASTLELAKE · CERBERUS · CHEYNE CAPITAL · COSTAR GROUP · DEUTSCHE FINANCE GROUP · EQT · FRUX CAPITAL INVESTMENTS GIC · GOLDMAN SACHS · GOODMAN · GREYSTAR · HINES · IBA CAPITAL PARTNERS · INCUS CAPITAL · INVESCO · INMO CAPITAL · J.P. MORGAN · JV20 · KING STREET · MERIDIA CAPITAL · MORGAN STANLEY · NOVAXIA · NUVEEN REAL ESTATE P3 LOGISTIC PARKS · PANATTONI PATRIZIA · PINEBRIDGE · PUBLIC INVESTMENT FUND · ROTHSCHILD & CO SEAYA · SIXTH STREET STARWOOD CAPITAL GROUP · STONESHIELD · STONEWEG · STRONGHOLD · TIKEHAU · TPG · TRISTAN CAPITAL · UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD · VICTORIA ASSET MANAGEMENT

+34 919 551 551  
exhibit@thedistrictshow.com

[www.thedistrictshow.com](http://www.thedistrictshow.com)

The District is an event of:  
**NEBEX T**  
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS

# Makro dispara un 60% su beneficio y avisa de caídas de precios

**EN EL EJERCICIO 2023/** La inflación y la recuperación del negocio elevan un 12% las ventas en España, hasta 1.642 millones.

C.D. Madrid

Makro está ejecutando un ambicioso plan estratégico que tiene como objetivo alcanzar los 3.000 millones de euros de facturación en España en 2030. A pesar de un contexto de mercado difícil, la compañía sigue acercándose a su meta estratégica después de cerrar su pasado ejercicio fiscal (finalizado en septiembre) con una cifra de negocio récord de 1.642 millones, un 12% de incremento, mientras que su beneficio neto se disparó un 60% interanual, hasta 14,6 millones.

Durante la presentación ayer de los resultados anuales, el consejero delegado de Makro España, David Martínez, apuntó a la inflación y a la recuperación, mejor de lo previsto, del mercado, para justificar los ingresos históricos. Por su parte, la fuerte subida del resultado neto tuvo como detonantes la fuerte política de contención de costes de la empresa y las medidas para mantener las ventas, lo que ayudó a mantener los volúmenes.

“Estamos conteniendo costes, aunque hemos crecido más en ventas (valor) que en volumen”, dijo.

A cierre de ejercicio, las marcas propias pesaron un 36% en la facturación de Makro, hasta 594 millones, aumentando su importancia en el negocio de la empresa,



David Martínez, consejero delegado de Makro España.

**El beneficio neto fue de 14,6 millones, un 59% más, y facturó 594 millones con sus propias marcas**

tras crecer un 24%, más que las firmas de fabricante, que supusieron un 76% de los ingresos. Martínez señaló que este mejor avance de la marca blanca se explica por la inflación, aunque considera que su crecimiento se desacelerará ya desde este año, en el que la inflación ya se está conteniendo y se están viendo bajadas de precios en algunos productos concretos.

Makro invirtió 12 millones de euros el año pasado en la mejora de sus centros y en medidas para reducir el impacto sobre el medio ambiente de su actividad. Para este año, la previsión es que las inversiones tengan el mismo peso sobre la facturación. Además, en 2023, aumentó un 17% su fuerza de ventas, superando los 500 gestores comerciales.

Martínez anticipa un verano bueno, gracias a la mejoría del mercado por encima de lo esperado y al *boom* del turismo, que impulsará la hostelería. Por ello, considera que 2024 será mejor que 2023, pese a las caídas de precios.

# Ence encadena dos trimestres en negro por el precio de la celulosa

Carlos Drake. Madrid

La compañía española Ence continúa su camino hacia la recuperación, tras una segunda mitad de 2023 marcada por el bajo precio de la celulosa. La firma, que ya tiene vendida toda su producción de celulosa de 2024, obtuvo un beneficio neto atribuido de 7,9 millones de euros en los tres primeros meses de 2024. Con este dato, consiguió su segundo trimestre consecutivo en negro, tras ganar 3,5 millones en el último de 2023.

Pese a la mejoría, la empresa no logró mejorar los resultados del primer cuarto de 2023, sino que los empeoró más de un 37%, ya que en dichos meses del ejercicio pasado la celulosa se encontraba en más de 1.300 dólares la tonelada, aunque pronto empezó a bajar hasta tocar fondo en agosto y llegó a 800 dólares. Además, en ese período se benefició de extraordinarios positivos como la subida del precio regulado de la energía y de la normalización productiva de su planta de Pontevedra.

La recuperación de la demanda y la menor producción de celulosa han permitido a Ence experimentar síntomas de recuperación de su negocio, aunque la comparativa con el primer trimestre de 2023 muestra diferencias.

En cuanto a la facturación, la compañía española contabilizó unos ingresos de 213,6 millones entre enero y marzo de este año, es decir, un 17,9% menos si se compara con los 260 millones logrados en los mismos meses del año previo.



Ignacio Colmenares, presidente de Ence.

**La empresa española incrementó un 1% la producción de celulosa en el primer trimestre del año**

Sin embargo, el dato intertrimestral subió un 6,8%.

Ence, que presentó ayer sus resultados del primer cuarto de 2024, concentró tres cuartas partes de sus ventas en el negocio de celulosa, con 161 millones, un 10,3% de reducción, mientras que el área de renovables cerró el trimestre con una facturación de 53,3 millones (-35%).

**Sube la producción**

La demanda creciente de papel y cartón motivó que Ence viera incrementada su producción trimestral de celulo-

**Ence ganó 7,9 millones en el primer trimestre, un 37% menos, y las ventas bajaron un 18%**

sa, hasta 254.865 toneladas, un 0,9% más, aunque las ventas de esta materia prima se elevaron un 12%, hasta 242.726 toneladas (con un 19% de celulosas especiales como el *fluff*, cinco puntos más que hace un año).

Así, el precio medio de venta de celulosa superó levemente los 600 euros por tonelada entre enero y marzo, un 21% menos, al tiempo que el margen operativo por tonelada de celulosa también cayó un 10%, hasta 114 euros.

La Llave / Página 2

# Erte en Freixenet para el 79% de la plantilla debido a la sequía

J. Orihuel. Barcelona

La sequía en la comarca catalana del Penedès pasa factura al sector vitivinícola. Grupo Freixenet, el mayor elaborador de cava, anunció ayer la presentación de un expediente de regulación temporal de empleo (Erte) ante la situación de falta de precipitaciones en la zona, en especial desde 2023, con la consiguiente caída de la producción de uva.

Dos empresas del grupo, participado al 50% por la

multinacional alemana Henckell y la familia Ferrer, la propia Freixenet y Segura Viudas, han planteado a la Generalitat y a los sindicatos un Erte por fuerza mayor que afectará a partir de mayo a 615 empleados.

La intensidad de la suspensión temporal dependerá de la época del año y de la evolución de la climatología.

La tercera empresa de Henckell y los Ferrer, Comercial Grupo Freixenet, con 60 empleados, queda al margen

del ajuste. En total, el Erte afectará al 79% de la plantilla del grupo, formada por 778 personas. Dependiendo de los departamentos, el impacto del expediente oscilará entre el 20% y el 50%.

Codorníu, el principal competidor de Freixenet, descartó ayer la aplicación de ajustes de plantilla a pesar de la sequía gracias, entre otros factores, a la buena planificación en la compra de uva, explicaron fuentes de la empresa controlada por Carlyle.

# Holaluz negocia una operación de financiación de 21 millones

E. Galián. Barcelona

Holaluz se asegura nuevos recursos financieros. La comercializadora de energía anunció ayer en una comunicación al BME Growth que tiene “todo preparado” para firmar esta misma semana una operación de financiación valorada en 21 millones de euros. Esta transacción se ha negociado en un momento complejo para la firma creada por Carlota Pi, Oriol Vila y Ferran Nogué como consecuencia de la normalización de los precios de la

luz y de la desaceleración del mercado solar residencial.

La financiación se dividirá en cuatro tramos. Por un lado, el Institut Català de Finances (ICF), dependiente de la Generalitat, concederá un préstamo de diez millones, casi la mitad del montante total. Otro organismo del Ejecutivo catalán, Avançsa, inyectará, por su parte, tres millones; el holding industrial del Govern está especializado en préstamos participativos, que tienen tipos de interés vincula-

dos a la marcha de la empresa.

La operación también contará con un préstamo convertible de dos millones de euros procedente de “varios *family office* catalanes”, según explicó ayer Holaluz, así como con una línea de capital de seis millones de euros. La nueva financiación forma parte de una reestructuración de la deuda de la comercializadora, según aclaran fuentes consultadas. Al cierre de 2023, la deuda neta de Holaluz ascendía a 64,4 millones.



**V Foro  
Internacional  
Expansión**



**The European House  
Ambrosetti**

**8-9 MAYO 2024**

Retos para una  
nueva era económica  
y geopolítica.

**El futuro se  
decide aquí.**



**#ForoInternacional**

**foro.expansion.com/**

**ABANCA**

**abertis**

**AstraZeneca**

**ALCALÁ DE HENARES  
AYUNTAMIENTO**

**CEPSA**

**Comunidad  
de Madrid**

**HERBERT  
SMITH  
FREEHILLS**

**Iberdrola**

**IBERIA**

**LETI  
Pharma**

**Naturgy**

**Renault  
Group**

**Sanitas**  
Parte de Bupa

**Santander**

**Telefónica**  
desde 1924

**TENDAM**

**Universidad  
de Alcalá**

**ANIVERSARIO  
PATRIMONIO  
MUNDIAL**

# Coxabengoa se alía a Powy en electrolineras

**EN ESPAÑA/** La empresa de infraestructura de recarga fundada por Andrea Brentan, ex-CEO de Endesa, utilizará energía renovable suministrada por el Grupo Coxabengoa para impulsar la movilidad eléctrica y reducir las emisiones.

Expansión. Madrid

Powy, compañía de infraestructura de recarga para vehículos eléctricos fundada por Andrea Brentan, consejero delegado de Endesa entre 2009 y 2014, y Cox Energy, la unidad de negocio de Energía del grupo Coxabengoa, han suscrito una alianza para promover la movilidad sostenible en España.

Según el acuerdo anunciado ayer por el operador de puntos de recarga, los vehículos eléctricos que utilicen la infraestructura de carga de Powy –lanzada en el mercado español a finales de 2022– serán alimentados por energía renovable suministrada por Cox Energy, procedente de la red y de instalaciones de autoconsumo ubicadas en la red de recarga de la firma de origen italiano.

Además, como parte de la alianza, ambos grupos se comprometerán a investigar modelos de negocio innovadores para promover de for-



Enrique Riquelme, presidente de Cox Energy.



Andrea Brentan, presidente de Powy.

**Powy inició su actividad en Italia a principios de 2021 y opera desde finales de 2022 en España**

ma más decidida la transición energética, aprovechando las instalaciones solares y la avanzada tecnología de la batería virtual.

Powy destacó que esta iniciativa creará valor “tanto para el sistema energético como para aquellos anfitriones que opten por esta oferta van-

guardista, con una cobertura que se extenderá hasta dos kilómetros gracias a las comunidades energéticas de Cox Energy”, informa *Europa Press*.

**Crecimiento en España**

Por su parte, el presidente y cofundador de Powy, el italia-

**Powy aspira a contar con una red de 7.500 puntos de recarga en Italia y España para el año 2025**

no Andrea Brentan, destacó que una de las prioridades estratégicas de la compañía es “la expansión en España, para liderar la transición hacia una movilidad sostenible y consciente del medio ambiente”, por lo que afirmó que este acuerdo con Cox Energy representa “un paso importante en esta dirección”.

Por su parte, el director general de Cox Energy Comercializadora, Fabián Pérez, indicó que Coxabengoa, en su despliegue de comunidades energéticas, ampliará y reforzará soluciones de movilidad sostenible y eficientes en España, gracias a la cooperación con Powy, uno de los mayores operadores de puntos de carga de vehículos eléctricos en

Italia en la actualidad, con un potente plan de expansión en España”.

Powy, anteriormente conocida como TheF Charging y fundada en Turín por Brentan y Federico Fea, exdirector de Innovación de Endesa, comenzó sus operaciones comerciales completas a principios de 2021 y está en proceso de crear una extensa red europea de puntos de carga públicos para coches eléctricos.

Actualmente, la compañía cuenta con 600 puntos de carga activos y con más de 2.000 puntos firmados en más de 200 ubicaciones en España e Italia. No obstante, su objetivo es alcanzar una infraestructura formada por 7.500 puntos de recarga desplegados en España e Italia para el año 2025, para lo que tiene un gran acuerdo con el grupo Stellantis. El 65% de la red prevista se situará en territorio italiano, mientras que el 35% restante estará en España.

**ESUE**

www.escuelaunidadeditorial.es

**Tu Futuro es Transformación Digital**

Máster de Formación Permanente  
**GESTIÓN EDITORIAL Y MARKETING DIGITAL**  
Universidad de Alcalá

Máster en  
**DIGITALIZACIÓN EN MODA Y RETAIL**

EDICIÓN

**24  
25**



informacion@escuelaunidadeditorial.es

Avalada por:

**MARCA**

**EL MUNDO**

**Expansión**

**TELVA**

Universidad de Alcalá

# IHG, Europa-Center y HCI levantan un hotel en Sabadell

**NUEVO PROYECTO/** La cadena británica IHG se alía con la gestora española y la promotora alemana para el desarrollo de un hotel de 130 habitaciones.

R.Arroyo. Madrid

La hotelera británica InterContinental (IHG Hotels & Resorts) y Hotel Collection Internacional (HCI) se han aliado con la gestora y promotora de origen alemán Europa-Center para la construcción de un nuevo hotel ubicado en Sabadell (Barcelona).

Este hotel operará con la marca Holiday Inn Express & Suites, lo que implicará el desembarco de esta enseña de la multinacional británica en España.

El futuro hotel Holiday Inn Express & Suites Barcelona-Sabadell contará con 130 habitaciones, de las cuales 20 incorporarán cocina en suite.

Según reveló en su momento la promotora, el nuevo proyecto cuenta con una inversión de unos 15 millones de euros y el objetivo es que el hotel esté en marcha durante el próximo año.

## Sostenibilidad

Este hotel aspira a convertirse en una referencia en el mercado español "del compromiso con la sostenibilidad ambiental".

En concreto, la parcela donde se levanta el establecimiento, que incluye el hotel y

**Se trata del primer hotel de la marca Holiday Inn Express & Suites en abrir en España**



Recreación del hotel Holiday Inn Express & Suites en Sabadell.

dos edificaciones menores, ha sido planificada para asegurar su integración con el entorno. Asimismo, se añadirá un carril bici que conectará con la red ciclista existente, fomentando el transporte sostenible y la movilidad urbana, añaden las empresas.

Este hotel es además el quinto que HCI opera bajo la marca de IHG. Fundada en 1999, HCI colabora con marcas hoteleras como IHG, Holiday Inn, Holiday Inn Express, Indigo, Hilton y Wyndham en virtud de acuerdos de franquicia.

Por su parte, Europa-Center desarrolla hoteles desde

## Nuevo proyecto hotelero

● Este establecimiento será el quinto hotel que HCI opera bajo una de las marcas del gigante británico IHG.

● Además de oficinas en Barcelona Europa-Center cuenta ya con un hotel en Sant-Cugat operado bajo la marca Holiday Inn.

## El hotel, que abrirá previsiblemente en 2025, implicará una inversión de 15 millones

2005 y está presente en el sector hotelero español con el Holiday Inn Barcelona-Sant Cugat de 208 habitaciones y este proyecto en construcción en Sabadell. El grupo fundado por Uwe Heinrich Suhr desarrolla también edificios comerciales, oficinas, aparcamientos, así como centros logísticos.

# Ayesa crece en IA con la compra de la tecnológica Emergya

C.Morán. Madrid

Ayesa, la ingeniería española especializada en construcción y servicios de tecnología, ha comprado Emergya, el líder español en soluciones de Google Cloud y uno de sus primeros socios en Europa certificados en inteligencia artificial (IA). Se trata de la sexta gran compra realizada por Ayesa desde que dio entrada en el capital al fondo de inversión A&M Capital Europe. Entre los planes de futuro de Ayesa figura cotizar en Bolsa.

Con sede en Sevilla y fundada en 2003, Emergya, que factura al año unos 36 millones de euros, cuenta con más de 680 profesionales. Además del desarrollo de productos digitales basados en la nube, Emergya está especializada en grandes implantaciones tecnológicas y servicios gestionados. La computación en la nube es una de las tecnologías emergentes con mayor proyección actualmente.

Con esta transacción, Ayesa amplía sus capacidades en este ámbito con soluciones de Google y refuerza su posicionamiento como proveedor integral de servicios tecnológicos, fortaleciéndose en IA, gestión del dato y desarrollo de software.

## Tamaño

La compra incluye a Proxya, la otra compañía del Grupo Emergya, focalizada en externalización de servicios IT, factoría de software y soporte, tanto para la Administra-



José Luis Manzanares, CEO de Ayesa.

ción Pública como para grandes organizaciones. Está especializada en proyectos complejos y de gran magnitud con una metodología propia.

Tras la compra de Emergya y la integración de Ibermática este año, la compañía que dirige José Luis Manzanares suma más de 13.000 profesionales. En 2023, rebasó los 700 millones de euros de facturación, cifra que superará este año gracias al crecimiento orgánico y las adquisiciones, seis incorporaciones desde 2022.

Para la compra de Emergya, Ayesa ha contado con Arcano como asesor financiero y con Pérez-Llorca como asesor legal. Por su parte, los socios de Emergya han contado con GP Bullhound como asesor financiero y Montero Aramburu como asesor legal.

La mejor INFORMACIÓN, primero en **Expansión**



Todo lo que cuenta, está **aquí**

No se pierda **nuestros suplementos:**

**Lunes:** Expansión Start Up

**Jueves:** Economía Digital

**Martes:** Expansión Jurídico

**Viernes:** Casas y Estilo de Vida

**Miércoles:** | Expansión Fiscal  
Economía Sostenible

**Fin de semana:** | Expansión del Inversor  
(sábados y domingos) | Líderes & Tendencias  
Expansión y Empleo

# Quiénes serán los auditores de las cuentas del Ibex 35 en 2024

**AUDITORÍA/** KPMG repite un año más como la firma de servicios profesionales con más contratos de auditoría del Ibex 35 con un total de once compañías auditadas, la misma cifra que el ejercicio pasado.

**Álvaro Zarzalejos.** Madrid  
KPMG repite por quinto año consecutivo como la firma de servicios profesionales que más empresas del Ibex 35 va a auditar en el año. En 2024, la compañía auditará a 11 compañías del selectivo español, lo que la convierte en la firma más elegida, según los datos recopilados por EXPANSIÓN.

La firma que preside Juanjo Cano auditará a Acciona Energía, Acciona, Aena, Sabadell, Endesa, Iberdrola, IAG, Rovi, Mapfre, Naturgy, que ya eran sus clientes el año pasado, y suma a Unicaja. Deja de auditar a Grifols, que a partir de este año pasará a manos de Deloitte.

Le sigue EY con un total de diez contratos de auditoría este año: Amadeus, ArcelorMittal, BBVA, Logista, Enagás, Ferrovial, Fluidra, Inditex, Redeia y Solaria. La firma de servicios profesionales mantiene el mismo número de contratos de empresas del selectivo español que tenía el año pasado.

Por su parte, PwC es la firma elegida por Acerinox, Santander, Bankinter, Caixabank, Colonial, Merlin, Repsol, Sacyr y Telefónica. Cierra el listado Deloitte, que auditará a ACS, Cellnex, Indra, Meliá y Grifols.

**Rotación de auditores**  
Hace casi una década, el Gobierno aprobó una reforma de la Ley de Auditoría para obligar a las compañías a rotar de auditor para favorecer la independencia de las firmas y evitar que un mismo auditor se encargase de la misma compañía durante demasiado tiempo.

Esa limitación establecía un máximo de 10 años como auditor. Pasado ese plazo, la compañía está obligada a contratar otra firma o bien puede mantener al mismo auditor otros cuatro años más si se incorpora otra firma y auditan en régimen de coauditoría.

Recientemente, el Gobierno aprobó una importante reforma de la ley a través de una enmienda a los Presupuestos Generales del Estado que permite a las auditoras extender sus contratos de auditoría con Empresas de Interés Público (EIP) hasta un periodo máximo de 20 años. O de 24 años,



Juanjo Cano es el presidente de KPMG.

**KPMG**  
La división de auditoría es el motor de la firma de servicios profesionales, con ingresos de alrededor de 300 millones de euros.



Federico Linares es el presidente de EY.

**EY**  
La compañía registra unos ingresos similares entre consultoría y auditoría, casi 200 millones por área.



Gonzalo Sánchez es el presidente de PwC.

**PWC**  
La firma de servicios profesionales cuenta con el mayor contrato de auditoría del Ibex, al ser el auditor de Santander.



Héctor Flórez es el presidente de Deloitte.

**DELOITTE**  
La estrategia de la firma pasa por un aumento del negocio de consultoría, que ya representa más de la mitad de sus ingresos.

## LOS AUDITORES DEL ÍNDICE

Empresa	Auditor cuentas consolidadas 2023	Cambios de auditor aprobados para 2024 (cuentas consolidadas)
Acciona	KPMG	KPMG
Acciona Energía	KPMG	KPMG
Acerinox	PwC	PwC
ACS	Deloitte	Deloitte
Aena	KPMG	KPMG
Amadeus	EY	EY
ArcelorMittal	EY	EY
BBVA	EY	EY
Banco de Sabadell	KPMG	KPMG
Banco Santander	PwC	PwC
Bankinter	PwC	PwC
CaixaBank	PwC	PwC
Colonial	PwC	PwC
Cellnex Telecom	Deloitte	Deloitte
Enagás	EY	EY
Endesa	KPMG	KPMG
Ferrovial	EY	EY
Fluidra	EY	EY

si lo hacen junto a otra firma. Para ello, cuando se cumpla el periodo máximo de 10 años, la empresa debe sacar a concurso obligatoriamente el contrato, pero el auditor actual puede volver a presentarse y alargar así la auditoría

**La reciente reforma de la ley permitirá a las firmas alargar hasta 20 años sus contratos**

Empresa	Auditor cuentas consolidadas 2023	Cambios de auditor aprobados para 2024 (cuentas consolidadas)
Grifols	KPMG	Deloitte
IAG	KPMG	KPMG
Iberdrola	KPMG	KPMG
Inditex	EY	EY
Indra	Deloitte	Deloitte
Logista	EY	EY
Mapfre	KPMG	KPMG
Meliá Hotels International	Deloitte	Deloitte
Merlin Properties	PwC	PwC
Naturgy	KPMG	KPMG
Redeia	EY	EY
Repsol	PwC	PwC
Rovi	KPMG	KPMG
Sacyr	PwC	PwC
Solaria	EY	EY
Telefónica	PwC	PwC
Unicaja Banco	PwC	KPMG

Fuente: elaboración propia

**KPMG audita once cotizadas del Ibex; EY, diez; PwC, nueve; y Deloitte, las cinco restantes**

hasta los citados 20 o 24 años. La reforma de la ley abrió una brecha en el sector, que consideró que mermaba la independencia de las firmas de auditoría y que se negoció sin consultar antes con las principales compañías.

La industria veterinaria crece un 7% y mueve más de 2.000 millones

**Ana Medina.** Madrid  
La industria de sanidad y salud animal española creció un 7,54% el año pasado, superando por primera vez los 2.000 millones de euros (2.097 millones), según datos de Vete-rindustria. En cinco años, el sector ha experimentado un crecimiento del 48%. Este aumento estuvo impulsado especialmente por las exportaciones, que se dispararon un 10,48%, hasta alcanzar los 812 millones en 2023. El mercado nacional, por su parte, movió 1.285 millones de euros, un 5,76% más. Los datos de 2023 ponen de relieve, según Vete-rindustria, la creciente importancia de este sector, pese a graves problemas exógenos como las crisis económicas, el Covid, la guerra de Ucrania o la actual inestabilidad en Oriente Medio.

El segmento de las mascotas (perros y gatos) y el del porcino siguen tirando de esta industria. El 36% de los ingresos corresponden a los perros y gatos, un área donde las ventas aumentaron un 4,45%, hasta 463,2 millones. En el caso del porcino, lo hicieron un 7,4%, con 307,4 millones y representando el 24% del total. En tercer lugar, el segmento de vacuno, donde la cifra de negocio creció un 7,3%, con 258,2 millones, acaparando el 20% del mercado de salud y nutrición animal español; y en cuarto, el de avicultura, que facturó un 6% más, hasta 185,3 millones de euros, el 14,4% del sector.

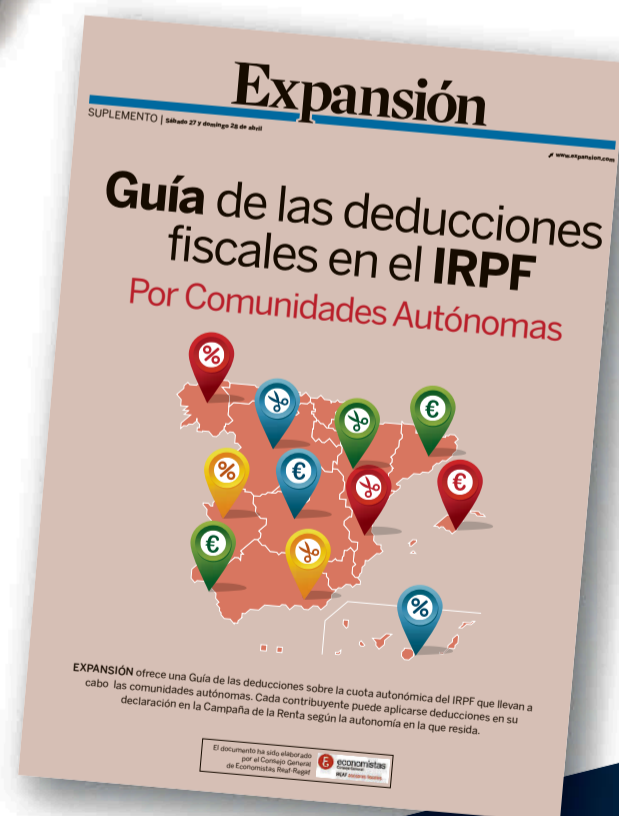
**Fármacos**  
En el ámbito de los medicamentos y productos zoonosanitarios, los Farmacológicos vuelven a liderar el segmento. Facturó 5755 millones de euros el año pasado, un 6,8% más. Le siguen los Biológicos, que crecieron un 4,3%, hasta 340 millones. Ambos segmentos de productos suponen el 44,7% y el 26,4% de las ventas de la industria, respectivamente. A continuación, los Aditivos (143 millones, +1,4%), Correctores (128 millones, +2,4%), Suplementos Nutricionales (58 millones, +16%) y el área de Higiene Pecuaria (41 millones, +17%). Cataluña, con 391 millones de euros, seguida por Castilla y León (175 millones) y Andalucía (108 millones), forman el pelotón de cabeza de las regiones españolas donde más mueve la industria.

PRÓXIMO FIN DE SEMANA GRATIS CON **Expansión**

# GUÍA DE LAS DEDUCCIONES FISCALES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



**TODAS LAS DEDUCCIONES**  
27 de abril **GRATIS**  
con **Expansión**



**Expansión**

## EMPRESAS

## Pisa el acelerador en Estados Unidos y desembarca en Washington y Boston

**MANGO** La empresa textil anunció ayer la apertura de sus primeras tiendas en Washington DC y Boston, en los centros comerciales Westfield Montgomery y Natick Mall, respectivamente. Las inauguraciones forman parte de la estrategia de Mango, que ha designado a EEUU como uno de los mercados clave para su crecimiento y se ha marcado el objetivo de situarlo en su 'top 3' por ingresos en 2026. Para ello, el grupo que dirige Toni Ruiz está desarrollando un plan que incluye 100 millones de inversión entre 2022 y 2024, con el objetivo de alcanzar las 40 tiendas en el país a finales de este año.

## Automatización de la red de cercanías de Copenhague por 270 millones

**SIEMENS** El grupo industrial y tecnológico alemán se ha adjudicado un contrato de unos 270 millones de euros para modernizar toda la red de cercanías de Copenhague para que circulen trenes autónomos a partir de 2030. Siemens ha firmado el contrato con el operador de red ferroviaria Banedanmark (BDK) y la empresa de ferrocarriles DSB, proporcionando los equipos de señalización para 226 nuevos trenes y los 170 kilómetros que conforman la red de cercanías de la ciudad danesa. El proyecto se pondrá en marcha en cinco fases y se prevé que las pruebas se inicien a mediados de 2030.

## El español Juan Manuel Morales, reelegido presidente hasta 2027

**EUROCOMMERCE** El consejo de dirección de la patronal de la distribución minorista y mayorista en Europa ha reelegido al español Juan Manuel Morales como presidente hasta 2027. Morales, que es director general del Grupo IFA, miembro del comité ejecutivo de la CEOE y vicepresidente de Asedas, se convirtió en el primer español en presidir esta asociación, que lidera desde 2021. En su segundo mandato en EuroCommerce, de otros tres años, Morales trabajará para mejorar la competitividad del comercio europeo y para defender la unidad de mercado.

## Los accionistas de Tesla esperan el peor trimestre en 7 años

P. Campbell/H. Agnew/  
A. N. Alim/S. Morris. FT

Los accionistas de Tesla se preparan para los peores resultados trimestrales del fabricante de automóviles en siete años, ya que se enfrenta a la desaceleración de la demanda y a una brutal guerra de precios.

Pero también quieren saber si la empresa de Elon Musk está inmersa en un importante cambio de rumbo, tras las informaciones que apuntaban a que está ralentizando los planes para lanzar un coche eléctrico más barato de 25.000 dólares (23.480 euros), conocido extraoficialmente como Model 2, en favor de centrarse en los robotaxis de conducción autónoma.

Musk ha negado que haya habido ningún cambio de planes sobre el Model 2, pero también ha dicho que centrarse en la autonomía era "un movimiento cegadoramente obvio", y la semana pasada anunció que el 8 de agosto se lanzaría un robotaxi de Tesla.

Los inversores, que están digiriendo una caída constante del precio de la acción, unas cifras de ventas decepcionantes y un polémico plan para trasladar la sede de la empresa de Delaware a Texas, se enfrentan a otro enigma: si Tesla se convertirá en un fabricante a gran escala o en un proveedor de tecnología autónoma más pequeño.

"Siempre ha existido un debate entre margen y volumen para ellos, y este es el último giro", afirma James Anderson, socio gerente de Lingotto Investment Management, que posee acciones de Tesla. "Que sea un buen giro depende vital y decisivamente de lo que traiga consigo el cambio a la autonomía", señala el directivo.

Tom Slater, de Baillie Gifford, uno de los 15 principales accionistas de Tesla, afirma que este año será "más



Elon Musk, consejero delegado de Tesla Motors.

### Quieren saber si Tesla priorizará el robotaxi autónomo frente a un coche eléctrico más barato

tranquilo" para las ventas de Tesla, pero añade que los inversores están entusiasmados con el potencial de sus coches autónomos. "Si nos fijamos en todas las reseñas de la última versión de su software de conducción autónoma plena, hay un enorme salto adelante", aseguró durante una reciente presentación.

El modo de "conducción autónoma total" de Tesla, al que los clientes pueden acceder por 99 dólares al mes, permite al coche conducir, frenar y acelerar sin la intervención humana. Pero no es totalmente autónomo, ya que sigue requiriendo que el conductor preste atención.

Christopher Tsai, inversor de Tesla a través de Tsai Capital, señala que, aunque espera que la competencia en los vehículos eléctricos se intensifique y que Tesla pierda cuota de mercado, "también creemos que la empresa aumentará sustancialmente la producción y las entregas en los próximos años y ampliará su liderazgo en la conducción autónoma".

# Alsa se corona en ingresos y beneficios dentro de Mobico

**CAÍDA EN BOLSA DEL 9,8% /** La filial española se queda como único motor en el beneficio neto y factura más que EEUU.

A. Zanón / C. Morán.

Londres/Madrid

El histórico ejercicio de Alsa le ha situado como la principal fuente de ingresos y el único gran generador de beneficios de Mobico, el grupo de transporte cotizado en la Bolsa de Londres que controla la familia Cosmen. La filial española, que también incluye actividad internacional en Portugal, Marruecos, Suiza, Francia y Arabia Saudí, facturó 1.340 millones de euros, un 18,9% más, y obtuvo un resultado neto de 139 millones, que deja atrás las pérdidas de 200 millones de 2022, cuando se anotó un deterioro de unos 300 millones.

El beneficio de Alsa contrasta con las pérdidas de Estados Unidos y, sobre todo, Alemania, mientras que en Reino Unido el beneficio neto se situó en apenas 1,5 millones de euros. Alsa ya factura más que la filial norteamericana y supuso el 37% de los ingresos de todo el grupo, de 3.150 millones de libras (3.650 millones de euros), un 12% más. Mobico perdió en términos netos 189 millones (-30%).

"La rentabilidad de Mobico en 2023 resultó afectada por la inflación y la reducción significativa de las ayudas por el Covid. Los problemas estructurales en Alemania (escasez de mano de obra y volatilidad del precio de la energía), el menor crecimiento del negocio de transporte de pasajeros en Reino Unido y los mayores costes para fichar a conductores en Norteamérica han sido una rémora", sostuvo la compañía.

El grupo se dejó ayer en Bolsa un 9,8%. Caídas como ésta han impulsado a la familia Cosmen a escalar en el ca-



Los beneficios de Alsa contrastan con las pérdidas de su matriz.

### Garat confía en vender la filial de autobuses escolares de EEUU antes de que termine el año

pital de Mobico, donde ya tiene el 22%.

El beneficio operativo fue de 169 millones de libras y el grupo explicó que espera que en 2024 esta magnitud se sitúe entre los 185 millones y 205 millones de libras.

El consejero delegado de Mobico, Ignacio Garat, explicó ayer a los analistas que la compañía prevé completar la venta de su negocio de autobuses escolares en Estados Unidos antes de que termine este año, lo que permitirá reducir la deuda del grupo.

Mobico suspendió el reparto del dividendo final de 2023

### La cotizada releva a su director financiero tras los problemas contables en Alemania

por motivos de deuda y no lo recuperará hasta que la deuda neta no baje de tres a dos veces el ebitda. El grupo mantiene su objetivo a largo plazo (año 2027) de llegar a 3.800 millones de libras de ingresos y un resultado operativo de 300 millones.

En paralelo, Mobico nombrará en junio a Helen Cowing directora financiera, tras los problemas en la contabilidad de su filial alemana, que han obligado a posponer en casi dos meses la presentación de resultados del grupo.

La Llave / Página 2

## La azulejera india Xphere compra la heredera de Ferro

J. Brines. Valencia

El grupo estadounidense Vibrantz, fabricante de materiales para el suministro del sector cerámico, acaba de dar a conocer la venta de una unidad productiva en Onda (Castellón), que formaba parte de la estructura en España del grupo multinacional Ferro. La mayor parte pasó a manos de lo que hoy es el grupo Altabia, pero esta unidad, formada por la planta de Gardenia Química -luego Ferro Coverlink- acabó en manos de Vibrantz y fabrica para el sector de la construcción.

El comprador es Xphere Global Specialities, una filial de Vidres India Ceramics. Se trata de la primera incursión de esta empresa india de fritas y esmaltes en Europa, en un momento en el que los azulejeros de ese país asiático están ganando terreno.

La firma adquirida no tiene un gran tamaño. Gardenia facturó en 2022 poco más de cinco millones de euros, con una plantilla media de treinta personas. Lo que tiene gran valor para el comprador es que la compañía incluye entre sus activos el derecho al uso de la marca Ferro, que el grupo Altabia no utilizó al adquirir el resto e integrarlo con Esmaiglass y Fritta, en 2019.

### Oportunidad

Fuentes del sector explican que se trata de una oportunidad importante para un operador de India, que accede así a una enseña de origen estadounidense con una trayectoria consolidada en el sector azulejero mundial.

Vishal Trivedi, presidente de Vidres India Ceramics, señala que "al incorporar y licenciar la marca Ferro en nuestro acuerdo, demostramos nuestra dedicación a ofrecer productos de primer nivel al mercado y avanzar en nuestra visión a largo plazo para el sector cerámico".

# FINANZAS & MERCADOS

## Los grandes inversores se refuerzan en BBVA, Santander y CaixaBank

**IMPULSO EN BOLSA** El aumento de inversores institucionales también se aprecia en Sabadell. En todos los bancos cotizados coincide esta tendencia con la paulatina caída de accionistas minoristas.

Inés Abril. Madrid

BBVA y Santander tienen algo en común: BlackRock es su principal accionista, con un 5,9% y un 5,4%, respectivamente. No está solo. El gigante estadounidense de la inversión es solo la cabeza más visible del desembarco que están protagonizando los inversores institucionales en el capital de los principales bancos españoles.

También CaixaBank está viviendo la misma tendencia. Las tres entidades vieron crecer el año pasado el porcentaje de fondos en su capital, a cambio de una caída en el peso de los particulares.

Sabadell se quedó al margen en 2023, pero solo porque se adelantó doce meses a sus rivales. Fue en 2022 cuando disparó el peso institucional en su accionariado.

BBVA es el preferido de los inversores mayoristas. Capital Group acaba de elevar su participación por encima del 5% y también Vanguard y Norges Bank tienen un elevado peso en el capital. Entre todos los institucionales suman el 61,66%, según los datos del banco a cierre de 2023. Son 2,8 puntos porcentuales más que un año atrás.

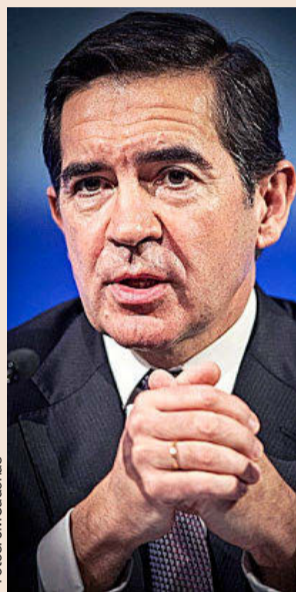
Eso convierte a BBVA en el banco donde más creció la presencia de fondos el año pasado y donde más alta es la cota de participación de estos inversores.

### Por encima del 60%

Es la única entidad donde el peso supera el 60%, aunque Santander está a un paso de llegar ahí. En 2023 los inversores institucionales incrementaron en 2,1 puntos su capital en el grupo y con eso llegaron al 58,76%.

Sabadell es el tercero del ranking: el 52% de sus acciones está en manos de fondos. Es la misma proporción que en 2022, pero solo porque ese año fue cuando dio el gran salto desde el 44,7% que tenía al terminar 2021.

El único de los cuatro grandes que no llega a esas cotas es CaixaBank. Sus circunstancias se lo impiden. El 31,9% del capital está en manos de La Caixa y otro 17,3% lo tiene el Estado (a través del Frob). Eso suma el 49,2%, así que los



Carlos Torres, presidente de BBVA.



Ana Botín, presidenta de Santander.



José Ignacio Goirigolzarri, presidente de CaixaBank.



Josep Oliu, presidente de Sabadell.

### REPARTO DEL CAPITAL DE LOS BANCOS

En porcentaje de propiedad. Datos a cierre de 2023

#### > BBVA



#### > Santander



#### > Sabadell



#### > CaixaBank



Expansión

Fuente: Datos de las entidades

**CaixaBank, que tiene al Estado como accionista, solo tiene el 34,5% en manos de las gestoras**

fondos no tienen demasiadas opciones de hacerse con la mayoría.

A pesar de eso, las gestoras son dueñas del 34,5% de

CaixaBank y se han reforzado. Ese porcentaje supone sumar 1,4 puntos desde 2022, según los datos del banco.

La fuerte subida en Bolsa que acumulan los principales representantes del sector financiero español es la responsable de estas compras, según señalan fuentes del mercado. Los accionistas particulares aprovechan los ciclos alcistas para vender títu-

### BBVA es preferido por los mayoristas: en su accionariado casi el 62% son fondos

los y realizar beneficios, mientras que los institucionales hacen justo lo contrario, sobre todo cuando las perspectivas para los bancos son buenas, las recomendaciones de compra están a la orden del día y la retribución al accionista es generosa.

BBVA, Santander, CaixaBank y Sabadell cumplen todas las premisas. Los cuatro están entre los siete valores del Ibex 35 que más han subido desde el cierre de 2021, con revalorizaciones que van desde el 150% de Sabadell al 53% de Santander, pasando por el 100% de CaixaBank y el 94% de BBVA.

### Mejores resultados

El retraso en la bajada de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo favorece que sus resultados sigan en máximos durante más tiempo del que se calculaba y también son históricas las retribuciones que están pagando a sus accionistas.

En este último punto es donde más está influyendo la distribución del capital, según explican fuentes financieras. Los grandes bancos han sido durante décadas el refugio de los ahorradores españoles y lo

### BlackRock, la mayor gestora del mundo, es el principal accionista de Santander y BBVA

siguen siendo. Santander tiene un 40% de inversores minoristas, BBVA supera el 38% y Sabadell está en el 48%. Pero los institucionales son más y cada bando tiene una preferencia distinta en la forma de cobrar la retribución que pagan las entidades.

El accionista particular quiere dividendos y por eso los bancos siguen repartiendo buena parte de sus beneficios en dinero contante y sonante, pero el institucional prefiere las recompras de acciones y por eso todos las han implantado.

Y seguirán con ellas porque es lo que piden los grandes fondos y lo que hacen los principales bancos del mundo, con los estadounidenses a la cabeza, añaden estas fuentes.

Pero el dividendo también es intocable. Después de muchos años, la Bolsa está comenzando a premiar al sector. Las entidades creen que la política de retribución al accionista con sus dos modalidades tiene mucho que ver con ello, así que seguirán incidiendo en el dividendo y las recompras incluso en contra de las llamadas a la prudencia de las autoridades, aseguran varias fuentes bancarias.

## El Comité de Basilea analiza la idoneidad de los CoCos

Expansión. Madrid

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, el regulador bancario mundial, ha celebrado reuniones de alto nivel con ejecutivos bancarios, inversores y agencias de rating en las últimas semanas para evaluar la idoneidad de los CoCos o ATI, una clase de deuda polémica tras el colapso de Credit Suisse el año pasado.

Los tenedores de bonos ATI perdieron 17.000 millones de dólares cuando UBS adquirió a Credit Suisse en marzo de 2023.

El acuerdo, que fue orquestado por el gobierno suizo, trastocó la estructura de capital bancaria tradicional al imponer pérdidas a los acreedores y permitió a los accionistas recuperar 3.300 millones de dólares.

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea ha celebrado una serie de reuniones en la Autoridad Bancaria Europea el mes pasado, según fuentes cercanas, donde el regulador buscó las opiniones de los participantes sobre cómo se comportaron los ATI en la crisis bancaria del año pasado, según informa *Financial Times*.

Entre las preguntas que formuló el regulador estaba si la implosión de Credit Suisse había cambiado las opiniones de los inversores sobre el riesgo de los ATI y si los bancos estaban cambiando los términos de los instrumentos ATI que emitían.

El Comité de Basilea ha dejado claro que no planea desechar los ATI.

El futuro de los ATI se ha convertido en una cuestión política en toda Europa desde la desaparición de Credit Suisse. Un documento preparado por el Ministerio de Finanzas holandés el mes pasado planteó la idea de abolirlos, pero eso necesitaría el respaldo de las autoridades europeas.

El Comité de Basilea incluye reguladores de 28 grandes economías y establece políticas globales, incluido el capital deben mantener los bancos. La última versión de su marco sobre capital bancario, conocida como Basilea III, ha afrontado una feroz presión por parte de los bancos estadounidenses, que temen aumentos significativos en sus requisitos de capital.



Carlos Cuerpo, ministro de Economía, Comercio y Empresa.

## Los institucionales podrán acudir a la Autoridad del Cliente

R. Lander. Madrid

Cuando el Gobierno decidió crear un organismo de resolución de reclamaciones por productos bancarios el foco estaba puesto en los consumidores. Sin embargo, el texto legislativo que ha entrado en el Parlamento dice que también podrán acudir a él personas jurídicas, incluidos los institucionales. Y la banca ha levantado la voz.

También lo han hecho los jueces. El poder judicial ve “exorbitante” que puedan reclamar personas jurídicas e institucionales, en un informe remitido hace unas semanas al Ejecutivo.

El Consejo General del Poder Judicial considera que este sistema invade sus competencias y puede ser inconstitucional.

### Umbrales

La Autoridad de Defensa del Cliente Financiero centralizará las reclamaciones de hasta 20.000 euros.

La patronal bancaria AEB considera que ese umbral es muy alto y que debería rebajarse a 2.000 euros. Según argumenta, el 95% de las quejas que recibe el sector rondan esta cifra.

Este organismo, que echará a andar este año, centralizará las reclamaciones por mala comercialización de productos bancarios, de seguros y de inversión. La nueva autoridad también atenderá las quejas contra firmas de criptoactivos, *fintech* y por créditos concedidos por entidades no reguladas por el supervisor.

Actualmente, ninguna entidad está obligada a cumplir con las resoluciones adoptadas por el Servicio de Reclamaciones del Banco de España. No son vinculantes.

El nuevo organismo atenderá casuísticas muy diversas,

### La banca pide limitar el radio de acción de este organismo a conflictos por hasta 2.000 euros

como cobro de comisiones por servicio no prestados, cláusulas abusivas hipotecarias o la denegación de indemnización por un siniestro en teoría cubierto por una póliza de seguros.

### Cómo se financiará

La banca financiará esta Autoridad a través de una tasa que se calculará en función del número de pronunciamientos recibidos en contra. Es decir, penalizará más a aquellas entidades con peores prácticas comerciales.

El 40% del coste de funcionamiento de la Autoridad se repartirá de forma proporcional al número de reclamaciones recibidas por banco o aseguradora. El 60% restante se repartirá en función del peso de los dictámenes en contra.

Acudir a este Defensor del Cliente será completamente gratuito. Sin embargo, si se aprecia mala fe en la interposición de una reclamación, el organismo podrá interponer multas que irán desde los 50 a los 250 euros.

Las patronales bancarias se han opuesto desde el principio a la necesidad de este organismo, porque sostienen que generará más costes y que puede incentivar la litigiosidad de los clientes. La AEB cita la experiencia de Reino Unido.

Allí, la Autoridad de Conducta Financiera ha multiplicado por cinco el número de reclamaciones recibidas en diez años. Comenzó con 300 empleados y ya cuenta con más de 3.000.

# La banca saca partido al fin de la ‘golden visa’ en inmobiliario

**PARA CAPTAR NUEVOS CLIENTES DE GRANDES FORTUNAS/** Las entidades ofrecen inversiones financieras a extracomunitarios como alternativa para conseguir un permiso de residencia.

Sandra Sánchez. Madrid

La banca española busca sacar provecho de la decisión del Gobierno de poner fin de la *golden visa* vinculada a la inversión en inmobiliario para captar nuevos clientes de grandes fortunas a través de sus unidades de banca privada.

El ejecutivo de Pedro Sánchez anunció a principios de mes la eliminación de este tipo de visados que conceden el permiso de residencia a los compradores extracomunitarios que inviertan medio millón de euros o más en un inmueble, alegando que tensionan el mercado y favorecen la especulación.

Esta decisión, no exenta de polémica, supone una nueva vía de crecimiento para la banca privada en España, que quiere dar alternativas a las grandes fortunas que buscan visados de residencia en España a través de inversiones financieras, con el objetivo de engordar su cartera de clientes.

En las últimas semanas, las entidades de banca privada con presencia en España han elevado sus contactos con posibles clientes de altos patrimonios extracomunitarios que buscan hacerse con un permiso de residencia en el país y también con despachos de abogados, especializados en regímenes fiscales preferenciales, para que les faciliten el contacto con potenciales clientes.

### Inversiones financieras

Aunque la *golden visa* por inversiones en capital no es nueva y lleva años incluida en la normativa, no ha tenido mucha repercusión hasta ahora, ni tanta demanda como han tenido en los últimos años los



Las entidades elevan el contacto con clientes.

visados de residencia por inversión inmobiliaria.

Sin embargo, los expertos aseguran que el aumento de las peticiones de visados de residencia por inversiones financieras en España ya venía ocurriendo desde hacía meses, sobre todo en regiones donde los precios de la vivienda y otros activos inmobiliarios habían escalado significativamente.

Y, en solo unas semanas, varias bancas privadas constatan el repunte de interés de potenciales clientes por este tipo de servicios.

Los bancos españoles buscan ahora rescatarla como alternativa para ofrecer a grandes fortunas extracomunitarias, uno de los segmentos más atractivos para este sector, por su gran potencial de

crecimiento.

“El fin de la *golden visa* es una oportunidad para el sector bancario en España”, asegura Marc Cantavella, cofundador de Relocate & Save. “Los bancos van a hacer un esfuerzo por aumentar las inversiones financieras de clientes que busquen visados a raíz de la modificación, porque va a haber mucho movimiento y mucha demanda en esta parte de activos financieros”.

### Oferta

En este sentido, las entidades que ofrecen servicios a clientes de grandes fortunas están revisando y potenciando su oferta para ofrecer a clientes que busquen una *golden visa*. Como gancho, explican que son inversiones más líquidas que el inmobiliario y permiten

### Los bancos ofrecen inversiones en Bolsa española, deuda fondos, capital riesgo y depósitos

rotar la cartera en función del momento del mercado y la rentabilidad obtenida.

El abanico de productos que pueden ofrecer es amplio: desde acciones de Bolsa española, deuda nacional, hasta *unit link*, fondos y ETF con pasaporte español o productos que inviertan en mercados nacionales, o incluso depósitos remunerados. Son, en todo caso, productos comercializados habitualmente, pero además, los bancos están estudiando potenciar el lanzamiento de vehículos de capital riesgo especializados en *real estate*, para quienes deseen seguir invirtiendo en inmobiliario.

### Requisitos

La norma contempla que los requisitos que un inversor extracomunitario debe cumplir para recibir un visado incluyen inversiones por un valor igual o superior a dos millones de euros en títulos de deuda pública española, o por un valor igual o superior a un millón de euros en acciones o participaciones en sociedades de capital españolas con una actividad real de negocio, en fondos o fondos de capital riesgo, o en depósitos bancarios.

Para obtener el permiso de residencia, los inversores deben acreditar haber realizado la inversión mínima requerida en un periodo no superior a un año a la presentación de la solicitud de visado.

Lex Column / Página 23

### Santander promociona a Leyre de Álvaro

**NOMBRAMIENTO** Pasa de la filial española al grupo para ser responsable de Soluciones Minoristas y Comerciales. Hasta ahora era directora de operativa diaria, productos y experiencia en Santander España. Lleva en el banco 9 años. Anteriormente trabajó 10 años en BCG.

### La morosidad española alcanza el 3,62%

**BANCA** La morosidad de la banca española aumentó al 3,62%, el nivel más alto desde noviembre de 2022. Esto se debe a una reducción en los créditos y un aumento en los préstamos impagados, que creció en 144 millones de euros, alcanzando los 42.248 millones.

### Juan Isusi lidera la cobertura de clientes de Natixis

**CARGO** Natixis CIB nombra a Juan Isusi responsable de Clientes Financieros en España y Portugal, para fortalecer la posición de Natixis en el mercado ibérico, en emisiones financieras y gubernamentales, así como en el negocio de mercados globales.

### Fidelity controla el 3% de Grupo Catalana Occidente

**FONDOS** Fidelity adquiere un 3% de una participación en el Grupo Catalana Occidente (GCO) a través de derechos de voto, según la CNMV. Esto equivale a un paquete de 3,59 millones de acciones valoradas en 126,3 millones de euros al precio de cierre de ayer, de 35,1 euros.

# Santander reordena su actividad de seguros para duplicar este negocio

**ESTRATEGIA/** El objetivo del banco es duplicar sus 20 millones de asegurados. “Tenemos grandísimas posibilidades de crecimiento”, afirma Armando Baquero, responsable de Santander Insurance Hólding.

E. del Pozo. Madrid

Santander tiene ya lista toda la maquinaria para impulsar su negocio asegurador.

El banco suma 20 millones de asegurados (dos millones de ellos en España) de un total de casi 100 millones de clientes activos del grupo. “Queremos duplicar el número de asegurados y tenemos grandísimas posibilidades”, afirma Armando Baquero, consejero delegado de Santander Insurance Hólding y responsable global de seguros del banco.

Asumió esta responsabilidad hace siete meses y desde entonces ha formado un equipo con cinco áreas y nuevos ejecutivos procedentes de entidades ajenas al banco (ver información adjunta).

El grupo se ha puesto como meta mantener el crecimiento a doble dígito. El año pasado este avance fue del 12% en volumen de primas, hasta 13.100 millones, y la contribución total al beneficio del grupo fue de 1.496 millones.

La nueva estrategia de Santander para lograr su objetivo se despliega en varios frentes, cuyo núcleo es Santander Insurance Hólding, creado por el grupo para aglutinar todas sus filiales aseguradoras.

## Más de 20 filiales

Su objetivo es unir las 23 filiales que el grupo tiene repartidas en diferentes países. La mayor parte son alianzas de bancaseguros con aseguradoras internacionales. Otras son propiedad al 100% del banco, como es el caso de la española Santander Seguros, especializada en seguros de vida ahorro.

Se incluye también en el hólding el comparador de seguros de automóviles Auto-compara.

A día de hoy ya ha integrado en el hólding 17 entidades, entre las que figuran las filiales coparticipadas con Mapfre y Aegon en España y Portugal, y con Zurich en varios países de América Latina.

Este año se integrará la aseguradora que Santander Consumer comparte en Europa con la francesa CNP.

Queda por incorporar la filial que el banco tiene con la alemana HDI en Brasil, especializada en el ramo de automóviles. Baquero afirma que, pese a la crisis del seguro de



Armando Baquero, consejero delegado de Santander Insurance Hólding.

“Hemos integrado ya en Santander Insurance Hólding 17 de las 23 aseguradoras previstas en total”

“Vamos a utilizar la metodología de crecimiento que aplican las firmas tecnológicas”

“En México vendemos en nuestra red seguros de ahorro ‘unit linked’ diseñados por Mapfre”

coches, “un factor clave en la buena marcha de este negocio en Brasil es que tenemos conocimiento de los datos crediticios de nuestros clientes y eso tiene un paralelismo con la siniestralidad de los asegurados. A mejor calidad crediticia, mayor responsabilidad al conducir, mejor siniestralidad y mejores precios para los clientes. Este modelo lo estamos trasladando ahora a España con Mapfre”.

Ambos socios colaboran también en México, donde “el banco distribuye en su red seguros de *unit linked* Mapfre”.

Santander Insurance Hólding nace para simplificar la estructura corporativa, aprovechar las sinergias y centralizar las relaciones con los socios de bancaseguros.

En paralelo, el banco busca estandarizar sus productos y desarrollar plataformas de distribución homogéneas en los diferentes países, apunta en la entidad.

Para impulsar su negocio y “captar nuevos clientes bancarios que no tienen un seguro, el grupo va a aplicar la metodología de crecimiento que utilizan las tecnológicas”, afirma Baquero, que es fundador de la *insurtech* Asistensi, especializada en salud, con sede en

LOS SOCIOS DE BANCASEGUROS DE SANTANDER	
<b>Mapfre:</b> España y Portugal	<b>Allianz:</b> Polonia
<b>Aegon:</b> España y Portugal	<b>HDI:</b> México
<b>Zurich:</b> Brasil, México, Chile, Argentina	<b>CNP:</b> 16 países europeos

Fuente: elaboración propia con datos de la entidad

Venezuela, y de la que salió hace siete meses para ponerse al frente del negocio asegurador del banco.

La hoja de ruta diseñada por Santander pasa por “mejorar el proceso de captación de los clientes mediante la optimización del uso de datos para incrementar la personalización de las ofertas y servicios”.

Salud, pymes y ahorro son los tres segmentos en los que el banco pone el foco del crecimiento, sin olvidarse de las nuevas oportunidades de negocio que surjan y de aumentar la fidelización de los clientes con el apoyo de la digitalización.

En salud, Santander está

aliado con Aegon en España y Portugal. En el país vecino, “vamos a lanzar un producto muy novedoso para mayores de 75 años, con solo 8 preguntas de admisión”, apunta Baquero.

En pymes trabaja con Mapfre en una filial que incluye automóviles y responsabilidad civil, mientras que el negocio de ahorro lo desarrolla a través de su filial 100%.

## Autocompara

Autocompara tuvo el año pasado unos ingresos por comisiones de intermediación de más 100 millones de euros y su negocio crece un 10%. Ofrece seguros de coches de las principales aseguradoras

## Cinco áreas en el nuevo equipo de seguros

- Francisco Carrasco es el responsable del área de Finanzas del negocio de seguros de Santander al que se ha incorporado a desde KPMG, donde era socio responsable de seguro y pensiones legal, antes fue inspector en la dirección general de Seguros.
- El área de Clientes recae en Marta Montes, que llega al banco desde Deloitte y que trabajó antes en SegurCaixa Adeslas.
- Laura Sánchez (procedente de BNP, previo paso por Nationale Nederlanden) es la responsable de la división de Crecimiento, y la encargada de diseñar estrategias de captación de clientes en todos los canales.
- Iñigo Liberal está al frente de Riesgos y Cumplimiento tras dejar su puesto en Eiopa, el supervisor europeo de Seguros y Pensiones.
- El área de Desarrollo de Negocio está liderado por Mercedes López, con el objetivo que apoye a los países en los que trabaja el grupo para desarrollar nuevos negocios e apoyar sus alianzas de bancaseguros.

## Suiza eleva del 2,5% al 4% el coeficiente de reservas mínimas

Expansión. Madrid

El Banco Nacional de Suiza (BNS) aumenta el requisito de reservas mínimas obligatorias para los bancos nacionales a partir del 1 de julio, cuando el coeficiente subirá al 4% desde el 2,5%.

“Estos ajustes garantizarán que la implementación de la política monetaria del BNS siga siendo efectiva y eficiente”, explica.

Los pasivos derivados de depósitos cancelables de clientes (excluidas las provisiones de pensiones vinculadas) se incluirán íntegramente en el cálculo del encaje mínimo, al igual que el resto de pasivos relevantes, revocando la excepción anterior por la cual sólo el 20% de estos pasivos contaban para el cálculo.

El pasado marzo, el Banco Nacional de Suiza redujo el tipo de interés oficial en 0,25 puntos porcentuales, hasta el 1,5%, la primera rebaja desde 2014.

La medida le convirtió en el primer banco central, entre los grandes, en iniciar la reversión del ciclo de restricción monetaria.

## Alantra ajusta a la mitad su plantilla en Alemania

Expansión. Madrid

Alantra reduce a la mitad su personal en Alemania, que pasará de tener 35 empleados a menos de 20 debido a la baja actividad de M&A y OPV, según adelanta *Bloomberg*.

Alemania sufre una bajada del 53% en fusiones y adquisiciones desde 2021.

El consejero delegado de Alantra en Alemania, Jan Caspar Hoffmann, dejará su puesto el 1 de mayo, aunque seguirá ligado a la entidad por la ejecución de distintos proyectos y mandatos de clientes.

Michael Maag, que llegó al grupo procedente desde Morgan Stanley para liderar la sucursal suiza, tomará las riendas de Alantra Alemania.

Alantra quiere centrar su presencia en las plazas financieras clave: Londres, Madrid, París, Nueva York, Fráncfort y Zúrich.



## La gran banca española se une para combatir el cibercrimen

M. Martínez. Madrid

Santander, BBVA y CaixaBank se han unido junto a otras entidades internacionales a una iniciativa conjunta con Europol para luchar contra la ciberdelincuencia.

Los tres grandes bancos españoles se han integrado en el *Foro Financiero Quantum Safe* (QSFF, por sus siglas en inglés), un proyecto del Centro Europeo de Ciberdelincuencia de Europol para abordar la transición a la criptografía poscuántica en el sector financiero, con especial atención a Europa.

Junto a los bancos españoles, también participan en la iniciativa Barclays, BNP Paribas, la Asociación Bancaria Holandesa (Nederlandse Vereniging van Banken), la Federación Bancaria Europea, el Centro de Análisis e Intercambio de Información de Servicios Financieros (FS-ISAC), Intesa Sanpaolo, Mastercard, Moody's, Novo Banco y Rabobank.

El foro está dirigido, aunque no de forma limitada, a empresas, instituciones públicas y asociaciones europeas, siempre que pertenezcan o estén estrechamente relacionadas con el sector de los servicios financieros.

### Comité directivo

El grupo de trabajo se ha constituido con vistas a compartir las mejores prácticas y coordinar las acciones para abordar una transición segura a la criptografía poscuántica. Está ideado como un espacio seguro en el que sus integrantes podrán colaborar en esta transición, fomentando desarrollos y abordando las amenazas futuras.

La iniciativa estará gestionada por un comité directivo.

### Santander, BBVA y CaixaBank figuran en un proyecto de Europol de criptografía poscuántica

Estará integrado por Jaime Gómez García, directivo de Santander, que ocupará la presidencia del comité; Stewart Hackley (Barclays), Mike Silverman (FS-ISAC), John Beric (Mastercard) y Angela Dupont (Banco de Pagos Internacionales).

### Sistemas de cifrado

La criptografía, sistema de algoritmos altamente complejos que encriptan los datos, asegura que la información digital (transacciones bancarias, mensajes enviados, compras realizadas, etcétera) se mantiene segura y que no se pueda acceder, interceptar o manipular de forma no autorizada.

A este respecto, se prevé que la computación cuántica impacte positivamente en las empresas y la economía, pero, en paralelo, también se espera que socave la criptografía existente, afectando así a la seguridad de los datos y de los sistemas en todos los sectores.

Algunos expertos calculan que las computadoras cuánticas serán capaces de descifrar una parte importante de los actuales sistemas de encriptación en la década de 2030.

Para hacer frente a este riesgo creciente, el sector financiero está redoblando los esfuerzos para impulsar la criptografía cuántica o poscuántica, capaz de codificar mensajes usando problemas matemáticos que no puedan resolver los nuevos ordenadores cuánticos.

# Dunas compra Gesnorte y supera los 3.400 millones en patrimonio

**LA GESTORA DE HELVETIA Y REALE/** La compra constata la reactivación de las operaciones inorgánicas en gestión de activos.

Sandra Sánchez. Madrid

Dunas Capital se suma a la guerra por crecer en el sector de la gestión de activos en España a través de operaciones inorgánicas y compra Gesnorte, la gestora de fondos de inversión de aseguradoras como Helvetia Seguros, Reale Seguros, MGS Seguros, Nacional de Reaseguros, ERGO Seguros y Ges Seguros.

Dunas se hace con el 100% de la firma, que cuenta con un patrimonio de 300 millones de euros y está especializada en gestionar carteras de renta variable y de renta fija, principalmente de clientes del sector asegurador, como las compañías que se encuentran entre sus accionistas.

Con esta operación, la gestora dirigida por David Angulo superará los 3.400 millones de euros de activos. Esta cifra suma, además del patrimonio de Gesnorte, los activos de los fondos de inversión de Dunas, que alcanzan los 1.651 millones de euros según Inverco, el patrimonio que asesora para Unicaja (a través del Unifond Gestión) y los planes de pensiones de Azvalor.

Esta compra, todavía pendiente del visto bueno regulatorio, permitirá a Dunas mantener el fuerte ritmo de crecimiento que ha experimentado desde su creación. La firma comenzó a gestionar fondos hace seis años, con una cartera inicial de 300 millones de euros, y desde entonces ha logrado un crecimiento del 35% cada año de media.

### Bajo riesgo

En poco tiempo, Dunas ha posicionado algunos de sus fondos como los productos superventas del mercado español, con una fórmula de gestión fuera de lo habitual en un sector dominado por las gestoras bancarias o la mayoría de las gestoras independientes nacionales, fundamentalmente especializadas en inversión en valor. Sus gestores administran fondos conservadores, invirtiendo con límites de volatilidad y con el objetivo de cubrir riesgos y preservar el patrimonio.

Precisamente, la adquisición de Gesnorte le permitirá



David Angulo, presidente de Dunas Capital.

### El negocio de Dunas crece a un ritmo del 35% cada año desde su lanzamiento

ampliar su cartera de activos conservadores y la cartera de clientes que buscan este tipo de inversiones. La mayoría de los clientes de Gesnorte son compañías del sector asegurador, que se caracterizan por invertir preservando el capital, ya que es un negocio altamente regulado y que requiere de inversiones con unos bajos niveles de riesgo.

### Objetivo

La gestora, que tiene ya un patrimonio en fondos por encima del de otras gestoras nacionales como Azvalor, Cobas, Magallanes o Santa Lucía Asset Management, tiene como objetivo para dentro de cuatro años alcanzar los 6.000 millones de euros, lo que le situaría a la cabeza de las gestoras independientes en España.

“En un entorno cada vez más complejo, nuestro grupo ha conseguido posicionarse como una de las gestoras independientes que más crece”,

defiende Angulo. “La alianza con Gesnorte nos permite continuar con este crecimiento, en este caso de forma inorgánica, al unir nuestras fuerzas con una casa que comparte los mismos principios que los nuestros”.

### Operaciones

La compra de Gesnorte supone la materialización de los planes de Dunas para crecer de forma inorgánica, pero además constata la vuelta de la consolidación al sector de la gestión de activos en el mercado nacional.

Si bien en el último par de años la actividad de fusiones y adquisiciones se había paralizado en este sector, tras años protagonizando múltiples operaciones, en 2024 se ha reactivado. Antes de la compra de Gesnorte, Morabanc se hizo con una participación significativa de Tressis y hace solo una semana, Solventis cerró la adquisición del 100% de Altair.

Se espera que continúen las operaciones de compra, especialmente entre las entidades de menor tamaño, las que tienen un patrimonio por debajo de los 1.000 millones de euros, que son mayoría en el mercado español.

## CaixaBank bate récord en su negocio ‘factoring’ y ‘confirming’

N. Sarriés. Madrid

CaixaBank movilizó más de 76.000 millones de euros en 2023 para las actividades de *factoring* y de *confirming* en España. Esta cifra no solo supone un incremento del 2% con respecto a la actividad registrada un año antes, sino que es la más alta alcanzada por la entidad en su historia, según fuentes próximas al banco.

CaixaBank se situó, un año más, como la entidad con una mayor cuota de negocio en estos dos segmentos, tanto de manera conjunta (un 28,2% de todo el mercado), como por separado. El banco presidido por José Ignacio Goirizalzarri finalizó el año con un 27,5% del mercado del *confirming* (con un volumen movilizado de 37.000 millones en 2023) y un 28,9% del *factoring* (más de 38.000 millones financiados).

CaixaBank cuenta con una cartera de clientes en ambas modalidades que beneficia a más de 100.000 proveedores en España.

Ambas actividades están relacionadas con la gestión de los pagos y los cobros por parte de las empresas y suponen la herramienta de financiación de circulante más habitual. El *confirming* es un servicio financiero que permite adelantar el cobro de las facturas a los proveedores de una empresa. El *factoring*, por su parte, permite proporcionar liquidez inmediata a las empresas en sus ventas a crédito.

Según datos del Banco de España, nueve de cada diez euros destinados a circulante se canalizaron a través de *confirming* o de *factoring*.

### Mercado al alza

En 2023, ambas actividades movilizaron en España 270.393 millones de euros, según los datos de la AEF, la asociación que agrupa las grandes compañías financieras dedicadas a este mercado. Con estas cifras, los sectores del *factoring* y el *confirming* crecieron un 6% el año pasado de manera conjunta.

La combinación de ambas actividades permitió gestionar un volumen total de créditos de 388.019 millones de euros, un importe total equivalente al 26,5% del PIB español, según los cálculos de la AEF, que estima un crecimiento del 9% en el último año.

LA SESIÓN DE AYER

Los grandes valores dan impulso al Ibex

**SUBE EL 1,5%, HASTA 10.890, PUNTOS/** Las revalorizaciones de pesos pesados como Santander, BBVA o Inditex acercan al Ibex 35 a los 11.000 puntos en una jornada sin presiones geopolíticas, económicas o monetarias.

**Raúl Poza Martín.** Madrid  
El Ibex 35 cerró ayer con un avance del 1,5%, hasta los 10.890 puntos, con el apoyo de varios de sus grandes valores.  
**Santander** firmó el mayor ascenso del día, del 3,45%, su mejor sesión desde febrero. Los expertos señalan que los inversores se empiezan a mover sobre el valor al estar próximo el pago de dividendo. Será el 2 de mayo, igual que **Inditex**, otro de los mejores valores de ayer, con un alza del 2,08% (ver pág. 20). Santander, además, se colocó como el segundo valor de mayor capitalización bursátil del Ibex, 73.858 millones de euros, al superar a Iberdrola.

**IAG**, que sumó el 3,3%, fue el segundo mejor valor de la jornada gracias a varias mejoras de valoración por parte de los analistas. Le siguió **BBVA**, con un avance del 2,2%. Telefónica se anotó la misma revalorización que la entidad después de que JPMorgan reanudara la cobertura sobre el valor con una recomendación de neutral. La entidad estadounidense suspendió el seguimiento sobre la operadora durante cinco meses, con un consejo de infraponderar.  
Sólo cinco valores concluyeron la jornada en positivo y las tres caídas de mayor envergadura fueron las de **Endesa**, del 1,58%; **Grifols**, del 1,44%; y **Acciona Energía**, del 0,92%.

**Récord del Ftse 100.** Salvo el Ftse Mib, que se dejó el 0,58%, el resto de índices europeos cerró con alzas. Destacó la subida del Ftse 100, hasta los 8.023,87 puntos, nuevo máximo histórico tras superar los 8.012,53 puntos de febrero de 2023.

**Galp** se disparó el 20,64%. La energética comunicó que ha hallado un yacimiento petrolífero en Namibia que podría contener, al menos, 10.000 millones de barriles. Los expertos señalan que puede cambiar por completo a la compañía.

Los inversores en renta variable europea dejaron ayer a un lado los temores geopolíticos y la posibilidad de que vuelva el escenario de tipos de interés más altos durante más tiempo. El miembro del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo François Villeroy de Galhau señaló que la incertidumbre sobre el petróleo por la geopolítica no impedirá que el banco central aplique un primer recorte de los tipos de interés en junio.

**Wall Street.** La Bolsa de Nueva York terminó la jornada con as-

SESIÓN SIN SOBRESALTOS



LOS PROTAGONISTAS DEL DÍA

Los valores que más suben y bajan, en %

LOS MEJORES	Santander	3,45	LOS PEORES	Endesa	-1,58
	IAG	3,30		Grifols	-1,44
	BBVA	2,20		Acciona Energía	-0,92
	Telefónica	2,08		Aena	-0,46
	Inditex	1,90		Repsol	-0,40
	Fluidra	1,57		Acciona	0

Fuente: Bloomberg

Los inversores apuestan por la paridad euro/dólar

Los mercados prevén con una probabilidad de más del 10% que el euro se deprecie y cotice a la par con el dólar en los próximos seis meses, según Bank of America, ya que una inflación persistentemente alta y un crecimiento resiliente en EEUU aumentan las expectativas de que la Fed

recortará los tipos meses después que el BCE. El euro ya ha caído un 3,5% frente al dólar desde principios de enero. La paridad requeriría una caída adicional de casi el 6,5%. Los inversores calculan menos de dos recortes de tipos de un cuarto de punto este año por parte de la reserva Federal,

frente a más de seis veces que preveían a fines del año pasado. La última vez que el euro cayó a la paridad con el dólar fue en 2022, en medio del shock de los precios de la energía que provocó la invasión rusa de Ucrania. La escalada en Oriente Medio también podrían hacer subir al dólar.

censos del 1,11% para el Nasdaq; del 0,87% en el S&P 500; y del 0,67% del S&P 500. Los inversores tienen ya la vista puesta en el inicio de la presentación de resultados del primer trimestre de las grandes tecnológicas. Mañana lo harán Meta y Tesla y el jueves será el turno de Microsoft y Alphabet. Amazon lo hará la semana que viene y Apple y Nvidia, en mayo.

“Los informes de resultados tendrán que ser impecables para impulsar el apetito por el riesgo y

cualquier debilidad puede ser castigada por el mercado”, señala Kathleen Brooks, de XTB.

Bloomberg publicó ayer su encuesta sobre el pulso del mercado y casi dos tercios de los encuestados asegura que los resultados darán un impulso al S&P 500. Su confianza es la mayor desde octubre de 2022.

**Deuda.** El mercado de bonos parece calmarse tras la rebaja de tensión geopolítica y de las especula-

ciones monetarias. La rentabilidad del bono estadounidense a 10 años se estabiliza sobre el 4,6%. “El ajuste en los bonos podría haberse completado. Sus precios ya reflejan la adaptación a la perspectiva más dura sobre las bajadas de tipos, sobre todo por parte de la Fed”, según Bankinter.

→ COTIZACIONES

	Cierre		Variación (%)	
			En el día	En el año
Ibex 35	10.890,20	↑	1,50	7,80
Euro Stoxx 50	4.936,85	↑	0,38	9,18
Dow Jones	38.239,98	↑	0,67	1,46
Nikkei 225	37.438,61	↑	1,00	11,88
Brent	87,20	↓	-0,01	13,13

	Cierre		Variación diaria
Euro/Dólar	1,0632	↓	-0,20%
Euro/Yen	164,51	↓	-0,10%
Bono español	3,258%	↓	-0,06pb
Prima de Riesgo	77,00pb	↓	-3,00pb

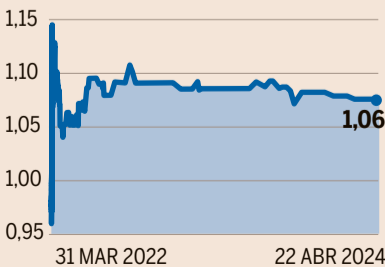
→ DE UN VISTAZO

Cotización en euros

Título	Última cotización	Variación (%)		
		Ayer	2023	2024
Acciona	107,200	0	-22,45	-19,58
Acciona Ener	19,350	-0,92	-22,30	-31,09
Acerinox	9,965	0,10	15,29	-6,48
ACS	38,460	0,63	50,02	-4,23
Aena	172,400	-0,46	39,90	5,06
Amadeus	57,740	0,56	33,64	-11,00
ArcelorMittal	24,120	1,26	4,37	-6,02
B. Sabadell	1,494	0,67	26,36	34,28
B. Santander	4,667	3,45	34,86	23,48
Bankinter	7,268	0,25	-7,53	25,40
BBVA	10,430	2,20	46,01	26,79
CaixaBank	4,856	1,04	1,47	30,33
Cellnex Telecom	31,070	1,21	15,33	-12,87
Colonial	5,510	1,57	8,99	-15,88
Enagás	13,870	1,39	-1,67	-9,14
Endesa	17,145	-1,58	4,68	-7,12
Ferrovial Se	33,600	1,14	34,94	1,76
Fluidra	19,350	1,90	29,82	2,65
Grifols	8,226	-1,44	43,50	-46,77
IAG	2,033	3,30	28,08	14,15
Iberdrola	11,450	0,97	8,60	-3,54
Inditex	44,650	2,08	58,67	13,24
Indra	17,970	0,45	31,46	28,36
Logista	25,360	0,63	3,73	3,59
Mapfre	2,250	0,90	7,35	15,80
Meliá Hotels Int.	7,210	0,91	30,19	20,97
Merlin Properties	10,360	1,47	14,64	2,98
Naturgy	23,300	1,48	11,07	-13,70
Redeia	15,990	0,31	-8,30	7,24
Repsol	14,885	-0,40	-9,43	10,67
ROVI	79,450	0,06	66,94	31,98
Sacyr	3,352	1,27	20,23	7,23
Solaria	9,695	0,41	8,70	-47,90
Telefónica	4,095	2,20	4,40	15,87
Unicaja Banco	1,150	0,70	-13,68	29,21

EURO

Evolución del euro, en dólares.



eventos  
by UNIDAD EDITORIAL  
Infórmese de todos los eventos en:  
www.eventosyconferenciasue.com

DESCANSO TRAS EL RALLY EN BOLSA

En euros.

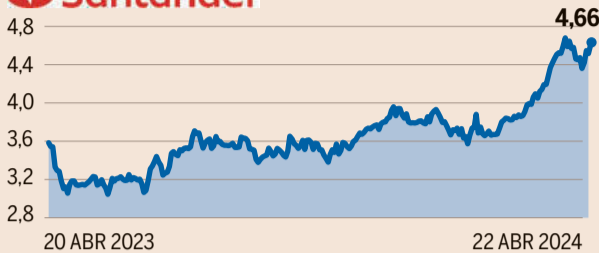
INDITEX



Las recomendaciones, en % sobre el total.



Santander



Las recomendaciones, en % sobre el total.



Expansión

Fuente: Bloomberg

# Cómo cobrar los dividendos de Inditex y Santander

**3.900 MILLONES/** Los titanes del Ibex lucen una rentabilidad por dividendo del 3,5% y el 4,56%, respectivamente. La textil gusta por su solidez y el banco por su valoración.

C.Rosique. Madrid

Inditex y Santander llenarán los bolsillos de sus accionistas con 3.900 millones de euros la próxima semana y para tener derecho al cobro del dividendo que repartirán el 2 de mayo hay que ser accionista al cierre de este viernes. El precio de las acciones arrancará el lunes descontado este pago.

“En ambos casos, la política de remuneración al accionista es atractiva y sostenible, algo que en el caso de invertir por dividendos es muy importante”, explica Juan José Fernández-Figares, de Link Securities.

**Santander** abona un complementario con cargo a de 2023 de 0,095 euros brutos por acción, un 59% superior al de un año antes. La entidad, con 3,7 millones de accionistas, complementa la remuneración al inversor con una recompra de acciones por 1.459 millones que anunció a finales de febrero y de la que ya ha ejecutado cerca del 50%.

Santander sube un 23,48% en Bolsa este año, ofrece una rentabilidad por dividendo de entre el 4,56% y el 5,5% para los próximos años. Es de las más bajas del sector, pero si se suma la recompra de acciones ronda el 6%. Está entre los bancos españoles con más consejos de compra (71,9%) y tiene un potencial de revalorización superior al 12%, hasta 5,23 euros. GVC Gaesco Valores considera que su rentabilidad por dividendo es baja, pero sí que ve atractivo al banco por potencial de revalorización (cerca del 19% con su precio objetivo, 5,54 euros).

## RENTABILIDAD DE LOS GRANDES DEL IBEX

Rentabilidad por dividendo estimada para 2024 de los 10 mayores valores del Ibex, en %

CaixaBank	8,8
Telefónica	7,4
BBVA	6,18
Naturgy	5,99
Aena	5,21
Iberdrola	5,02
Santander	4,56
Inditex	3,46
Amadeus	2,31
Ferrovial	2,29

Expansión

Fuente: Bloomberg

### El banco cotiza con un descuento sobre el valor en libros del 30% y la firma textil puede ganar cuota

Es uno de sus favoritos del sector, junto a Bankinter y Unicaja.

La política de dividendos de Santander contempla un *pay out* del 50%, la mitad en efectivo y la otra en recompra de acciones. “Consideramos que la parte del pago efectivo es mejorable, dado que el beneficio de los programas de recompra en el dividendo es reducido”, apunta Nuria Álvarez, de Renta 4. Álvarez es positiva respecto a la evolución en Bolsa de Santander porque cree que el mercado no recoge todavía la nueva estrategia del Grupo con foco en el negocio de pagos y banca de inversión y la

mejora en rentabilidad.

La entidad, que ha superado a Iberdrola por capitalización bursátil al cerrar ayer en 73.858 millones, presenta resultados el 30 de mayo. Los analistas, que hace unas semanas estimaban que lograría un beneficio de 3.000 millones en el trimestre de media, han bajado su previsión hasta los 2.893 millones, según el consenso de Bloomberg. Supera los 2.571 millones de igual periodo del año anterior.

El banco cotiza con un descuento sobre el valor en libros del 30%, que no se justifica con el ROE que ha alcanzando, por lo que Link considera que es atractivo.

**Inditex**, que se toma un respiro desde los máximos históricos que marcó en marzo (46,67 euros) remunera también el 2 mayo a los que tengan las acciones al cierre del viernes. La textil repartirá 0,77 euros brutos como pri-

mer pago a cuenta del ejercicio 2023, un 28,3% más que un año antes. Supone el reparto de 2.400 millones de euros de los que gran parte se lo embolsará su fundador, Amancio Ortega (tiene el 59,29% del capital).

Además, tiene previsto completar la remuneración con un abono complementario de 0,27 euros y un extraordinario de 0,50 euros, ambos el 4 de noviembre. Juntos supone un reparto de 1,54 euros por acción con cargo al resultado de 2023, un 28,3% más que el año anterior. La firma textil, que es el valor que más pesa del Ibex (14,8%) se anota un 13,24% en lo que va de año. Aunque la mayoría de las firmas cree que el potencial de subida es limitado, otras como Oddo BHF, Kepler Cheuvreaux, HSBC y Bestinver Securities le dan recorrido por encima de los 50 euros por acción por su flexibilidad de negocio y generación de caja. Ayer cerró en 44,65 euros, tras avanzar el 0,91%.

Iván San Félix, de Renta 4, apunta a que, aunque su rentabilidad por dividendo no es muy alta, a su favor juega que se espera que el dividendo de Inditex siga creciendo en los próximos años por encima del 10%. También GVC Gaesco ve el pago atractivo “ya que se trata de una empresa de crecimiento, que suelen tener dividendo bajo”, comenta Víctor Peiro, director de análisis. Bankinter confía en su capacidad de seguir generando beneficios por su modelo de éxito y de ganar cuota en un sector muy fragmentado.

## Lar suma mejoras de recomendación con un potencial del 12%

E.Utrera. Madrid

Tras una ganancia del 45,5% en 2023 con la que cerró el mejor año de su historia en Bolsa, la cotización de Lar España está haciendo otra exhibición de fuerza en el primer tercio de 2024, en el que avanza otro 19%.

La Socimi ha firmado en abril máximos del año por encima de los 7,6 euros, desde los que ha iniciado una suave corrección hasta los 7,32 euros a los que cerró ayer. Mientras, los analistas siguen mejorando sus precios objetivos. La valoración media ha saltado ya por encima de los 8 euros (hasta los 8,16 exactamente) de la mano de firmas como GVC Gaesco o Mirabaud, que este mes han elevado sus objetivos hasta los 8,4 y los 7,4 euros, respectivamente.

A pesar de las fuertes subidas acumuladas en los últimos 16 meses, Lar España aún tiene un potencial alcista teórico del 11,5%. Las firmas que siguen el valor destacan la fortaleza de un modelo de negocio especializado en los centros comerciales, la fuerte posición de liquidez de 245 millones de euros para acometer la compra de nuevos activos y la atractiva retribución al accionista.

“Esperamos que Lar se centre ahora en nuevas adquisiciones”, señalan los analistas de Oddo, que recomiendan comprar con un precio objetivo de 7,5 euros. La compañía está en una posición activa de búsqueda de oportunidades en centro comerciales. Las compras perseguirán alcanzar al menos la rentabilidad media de los centros comerciales operativos del grupo, que al cierre del año pasado se situaba en el 6,5%.

Con altos niveles de ocupación y de afluencia en sus centros, Lar ya ha recuperado los niveles previos al estallido del

### Hoy, último día para tener títulos que opten al dividendo y cuya rentabilidad anual es del 11%

Covid-19 (que en 2020 provocó una gran caída del 34% en Bolsa) dentro de una estrategia conservadora basada en el control de costes y de la deuda del grupo.

Entre los factores positivos, Intermoney destaca un mayor crecimiento de visitas e ingresos de clientes respecto a la media nacional en los últimos cuatro o cinco años y la calidad de los activos. La firma cree que Lar es una buena opción para “apostar por la recuperación del consumo en España”, y le da un precio objetivo de 8 euros que cree que es el nivel a partir del cual sólo podría tener éxito una eventual opa por parte de Castellana Properties (propiedad del grupo sudafricano Vukile), dueña del 27% de las acciones de Lar.

### Dividendo

Hoy es el último día para comprar acciones de Lar con derecho a cobrar el dividendo de 0,79 euros por título que pagará el 24 de mayo con cargo a los resultados del año pasado. El pago mejora las previsiones de los analistas, de 0,73 euros, y a los precios actuales de Lar supone una rentabilidad cercana al 11%.

Lar es uno de los valores más destacados en este segmento, con rentabilidades por dividendo que alcanzaron el 14,2% en 2022 y el 12,9% en 2023 y que, por lo tanto, se han instalado en el doble dígito. Solo Atresmedia y las promotoras inmobiliarias Aedas, Neinor y Metrovacesa compiten en los niveles más elevados en el Mercado Continuo.

## LAR ESPAÑA EN BOLSA

Cotización en euros.



Expansión

Fuente: Bloomberg

# La inversión minorista en Letras cae por primera vez en más de dos años

Andrés Stumpf. Madrid

La historia de amor de las familias y las Letras del Tesoro sigue, pero en febrero decidió tomarse un descanso. Según los últimos datos de la inversión en deuda soberana a corto plazo proporcionados por el Banco de España, a cierre del segundo mes del año el saldo vivo de Letras en manos de los particulares descendió por primera vez desde el boom de este activo que dura ya más de dos años.

El volumen de deuda española a corto plazo que mantienen los particulares cayó en febrero apenas 50 millones de euros, hasta los 24.614 millones. Pese a lo limitado del ajuste, este descenso supone que, por primera vez desde que comenzó el ascenso de las rentabilidades, las reinversiones y el dinero nuevo asignado a Letras no ha sido capaz de superar a los vencimientos.

La rebaja del volumen invertido por las familias en Letras coincidió con el fuerte descenso de la rentabilidad en los primeros meses del año, cuando los inversores descontaban que el Banco Central Europeo bajaría pronto y con agresividad los tipos de interés. Sin embargo, esa tendencia se revirtió en los meses siguientes ante la prudencia de la autoridad monetaria en su batalla contra la inflación.

Pese a ello, los expertos atribuyen más a factores estacionales el descenso del saldo vivo que a la evolución de la rentabilidad. Los minoristas, tras una espectacular asignación de recursos que llevó a máximos históricos el saldo vivo que mantenían en Letras, parecen haber reducido ligeramente el ritmo de inversión con dinero nuevo. De esta forma, la demanda de las familias cada vez se encuentra más ligada a la reinversión de las

## SALDO VIVO DE LAS LETRAS

En manos de minoristas, en millones de euros

2022	Julio	25
	Agosto	35
	Septiembre	99
	Octubre	321
	Noviembre	950
	Diciembre	1.826
2023	Enero	3.687
	Febrero	7.605
	Marzo	10.847
	Abril	13.206
	Mayo	14.947
	Junio	16.608
	Julio	18.523
	Agosto	20.348
	Septiembre	21.352
	Octubre	22.893
	Noviembre	23.977
	Diciembre	24.428
2024	Enero	24.664
	Febrero	24.614

Expansión

Fuente: Banco de España

## La demanda por la deuda soberana a corto plazo sigue fuerte pese a este ajuste puntual

Letras que han alcanzado su vencimiento.

### Perspectivas

Independientemente del ligero descenso registrado en febrero, el apetito de los inversores minoristas por las Letras continúa. Aunque el Banco de España no ha facilitado todavía datos más allá de febrero, una aproximación a través de las peticiones no competitivas —que permiten aproximar la demanda de las familias— marcaron un nuevo récord en marzo y se quedaron en abril muy cerca de esos niveles.

Esta avalancha de órdenes en las últimas subastas augura

que el saldo vivo de Letras en manos de los particulares volverá a subir una vez que el Banco de España actualice sus registros.

“Sigue habiendo atascos a la hora de solicitar cita previa en el Banco de España para adquirir Letras”, señala Sofía Antón, directora de Aurigabonos, para insistir en que el furor de los inversores minoristas con la deuda soberana a corto plazo aún está lejos de ver su final. Según indica, en Madrid no se puede conseguir esa cita hasta finales de mayo, en Barcelona se retrasaría hasta junio y en Bilbao, hasta julio.

Por el momento, las Letras siguen siendo uno de los activos estrella de la inversión conservadora, con la mayoría de los depósitos ofreciendo intereses inferiores a la horquilla de entre el 3,42% y el 3,62% que se puede lograr con esta deuda.

# El bitcoin sube un 5% tras la llegada del ansiado ‘halving’

**SE CAMBIA POR 66.664 DÓLARES/** La divisa digital alcanzó el sábado el hito que históricamente le abre la puerta a fuertes ascensos.

Andrés Stumpf. Madrid

El nuevo *halving* del bitcoin ya es una realidad. El pasado sábado, el rey de las criptomonedas alcanzó la ansiada meta y, desde entonces, se ha elevado un 5%, hasta cambiarse por encima de los 66.664 dólares reflejando una buena acogida por parte de los inversores.

Sin embargo, esta subida es solamente el aperitivo de lo que esperan los expertos que a medio plazo se incremente el valor de la criptomoneda. Históricamente, el *halving* ha sido el mayor fenómeno alcista que ha experimentado el bitcoin.

Para comprender en qué consiste exactamente este proceso, primero es necesario entender cómo se crean los bitcoin. A diferencia del dinero tradicional, cuyo volumen en circulación lo determinan los bancos centrales, la programación inalterable del activo virtual por excelencia lleva embebido en su protocolo que sólo existirá un número finito de unidades de bitcoin: 21 millones. La clave está en que no todos esos bitcoin se encuentran en circulación, sino que van creándose de forma progresiva.

Los nuevos bitcoin se generan a medida que los llamados mineros trabajan para validar las diferentes transacciones que se realizan con la criptomoneda y cuyo registro queda guardado en la red *blockchain* haciéndola más sólida y más difícil de hackear. Por este trabajo, que requiere importantes recursos de potencia de ordenadores y contribuye al beneficio de toda la comunidad criptográfica, a los mineros se les recompensa con nuevas monedas.

### Escasez

Pero el número de bitcoin con el que se premia a los mineros no es estático. Las recompensas han ido cambiando en el tiempo y se reducen a la mitad (*half*, en inglés) aproximadamente cada cuatro años. Y esa es la definición de *halving*, el momento a partir del cual los bitcoin que generan los mineros con su trabajo se reduce a la mitad.

Este proceso genera auto-

## EVOLUCIÓN DEL BITCOIN

Precio en el año, en dólares



Expansión

Fuente: Bloomberg

## El rey de las criptomonedas ha alcanzado siempre nuevos máximos tras este fenómeno

máticamente una mayor escasez de la moneda, pues los recursos que hay que poner sobre la mesa para conseguir el mismo número de bitcoin se duplican. Con una presión compradora estable de criptomonedas, esto genera un desequilibrio entre la oferta y la demanda que puede disparar el precio.

Históricamente, cada *halving* ha provocado, después de unos primeros momentos de volatilidad inicial, fortísimas subidas que se han movido incluso por encima de la cota del 600%.

El consenso del mercado, aunque celebra este fenómeno y lo ve clave para que el bitcoin pueda retomar sus subidas, espera una revalorización bastante menor en esta ocasión tras el *halving* simplemente porque el valor total de mercado de la criptomoneda, por encima ya de los 1,5 billones, es mucho mayor que en el pasado.

En cualquier caso, la mayo-

ría de los pronósticos sitúan el precio del bitcoin por encima de los 100.000 dólares.

### Estancamiento

Pero la fiesta del *halving*, pese a las subidas cosechadas desde el sábado, no es inmediata. Según señalan los expertos, una vez que se ha reducido a la mitad la recompensa que obtienen los mineros por generar nuevos bitcoin, el precio de la criptomoneda puede llegar cotizar en zona de nadie durante meses, produciéndose una especie de estancamiento.

Los pronósticos de las diferentes casas de análisis criptográfico apuntan hacia alrededor de julio como la fecha a partir de la cual el bitcoin podría experimentar los incrementos de precio parabólicos que han caracterizado a cada *halving* hasta la fecha.

Los parámetros, sin embargo, pueden ser diferentes en esta ocasión. La fuerte entrada de inversión institucional en las criptomonedas, a raíz de la luz verde de los ETF en Estados Unidos, es algo que nunca antes se había registrado y que, según los expertos, puede hacer que en esta ocasión la evolución tras el *halving* sea impredecible.

## PISTAS

### Gescooperativo lanza un fondo al 2,12 % anual

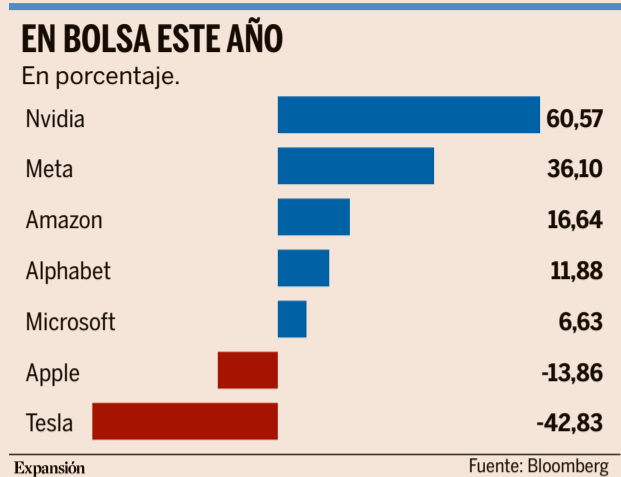
Gescooperativo lanza el fondo Rural con una rentabilidad fija del 2,12% anual y un 6,50% durante tres años. El producto invierte en deuda pública española y garantiza el 100% del capital inicial.

### Wall Street: previsión dispar para los resultados

La gran banca de Wall Street se divide en las previsiones de resultados. Morgan Stanley apuesta por un claro crecimiento, pero JPMorgan es más receloso por la inflación, el dólar y la geopolítica.

### Tu Techo debuta en BME Growth con un valor de 28,6 millones

TUTECHO, una Socimi de vivienda social, debuta en BME Growth con un valor de mercado de 28,6 millones de euros. Es la primera Socimi de impacto social en cotizar en este mercado.



## UBS rebaja a neutral el consejo a la mayoría de las ‘Big Tech’

R.P.M. Madrid

UBS ha recortado su recomendación bursátil sobre Alphabet, Apple, Amazon, Meta, Microsoft y Nvidia a neutral. La rebaja de valoración se produce a las puertas de la presentación de resultados del primer trimestre de estas cotizadas (Meta, Tesla, Microsoft y Alphabet lo hacen esta semana; Amazon, la que viene, y Apple y Nvidia, en mayo). Los resultados son, precisamente, el principal argumento al que se agarran los expertos de la entidad suiza para justificar la reducción de valoración.

UBS entiende que el incremento de los beneficios visto en estos valores hasta la fecha es producto de la fuerte penetración de la tecnología en la sociedad tras el coronavirus y no se pueden explicar casi exclusivamente por la eclosión de la inteligencia artificial (IA) en los últimos trimestres. No pone en duda el crecimiento de la IA en las cuentas de estas cotizadas, pero sí estima una ralentización de los beneficios independientemente a la evolución de esta tecnología. UBS calcula que el ritmo de crecimiento del beneficio por acción de estas seis cotizadas bajará un 42% en el primer trimestre, frente al alza del 68%

**La entidad cree que es buen momento para apostar por las tecnológicas de menor valor bursátil**

de los últimos tres meses del año pasado.

La merma de confianza en los grandes nombres tecnológicos no implica una visión negativa sobre el sector, según UBS. Considera que es buen momento para tomar posiciones en tecnológicas de mediana capitalización, que disfrutarán ahora de un crecimiento de los beneficios del que no gozaron con anterioridad, según las estimaciones del consenso de analistas.

“La desaceleración de las tecnológicas de gran capitalización bursátil y la aceleración de la tecnología de mediana capitalización bursátil deberían conducir a una reversión del liderazgo bursátil”, señala Jonathan Gloud, estratega jefe de Bolsa de UBS en Estados Unidos.

Deutsche Bank se mueve en la misma línea al asegurar que las grandes tecnológicas atraerán menos a los inversores porque sus resultados serán inferiores al de la media del las cotizadas del S&P 500.

# BlackRock refuerza la seguridad de Larry Fink

**780.350 DÓLARES DE ESCUDO/** La gestora aumenta el gasto en protección a su CEO, tras convertirse en foco de críticas por su postura de inversión ESG.

Brooke Masters. Financial Times

BlackRock triplicó su gasto en seguridad doméstica para Larry Fink el año pasado, después de que el presidente y consejero delegado de la gestora de activos se convirtiera en el blanco de activistas y teóricos de la conspiración.

La firma, que gestiona 10,5 billones de dólares (9,87 billones de euros) en activos pagó 563.513 dólares para “actualizar los sistemas de seguridad” en las residencias de Fink durante 2023, además de 216.837 dólares de protección por guardaespaldas. Estas cifras las dio a conocer BlackRock en su declaración sobre la remuneración de los ejecutivos presentado a principios de este mes.



Larry Fink, primer ejecutivo de BlackRock.

**Los activistas están en contra del uso que hace BlackRock de la inversión en criterios ESG**

El CEO de la mayor gestora de fondos del mundo, de 71 años, ha sido señalado por grupos activistas como parte de una reacción contra el uso que BlackRock hace de la inversión basada en factores medioambientales, sociales y de gobernanza. BlackRock fue mencionada en repetidas ocasiones en los debates de las elecciones primarias entre los rivales de Donald Trump por la nominación presidencial del partido republicano. Vivek Ramaswamy, uno de los candidatos, llamó a Fink “el rey del complejo industrial woke y del movimiento ESG”.

Fink declaró entonces que las referencias del debate suponían “un lamentable comentario sobre el estado de la política en EEUU”. Las oficinas de BlackRock también han sido blanco de protestas habituales por parte de activistas del clima, que afirman que no ha hecho lo suficiente para promover la descarbonización. En 2022, la gestora de

### TENDENCIA

La protección de los CEO de grandes empresas de EEUU está cada vez más extendida. Algunos bancos como JPMorgan y Goldman también la tienen, a los que se suman grandes firmas como Disney, Tesla, Pfizer o Moderna.

activos diseñó un plan de seguridad personal para Fink y el presidente de BlackRock, Robert Kapito, a raíz de un informe elaborado por un grupo de seguridad. La empresa declaró que los servicios de seguridad eran “en interés de la empresa y sus accionistas”, debido al valor fundamental que ambos proporcionaban.

**Práctica común**

BlackRock no es la única empresa estadounidense que ha incrementado el gasto en seguridad de su consejero delegado. El paquete retributivo para 2023 de Bob Iger, CEO de Disney, incluía 1,2 millones de dólares en costes de “servicios y equipos de se-

guridad”, según informó el grupo a principios de año. Esto supone un aumento respecto a los 830.437 dólares del año anterior. Iger volvió a ocupar el puesto de consejero delegado en noviembre de 2022, en un momento en el que Disney estaba siendo muy criticada por ser “demasiado despierta”.

Las farmacéuticas Pfizer y Moderna, que se han enfrentado a críticas de grupos activistas por sus vacunas Covid, también aumentaron la inversión en seguridad para sus primeros ejecutivos en 2023.

El CEO de JPMorgan, Jamie Dimon, recibió 150.645 dólares “por gastos de seguridad residencial, viajes personales y otros relacionados” durante 2023, casi cuatro veces más respecto al año anterior. El banco aseguró que la última cifra incluía “gastos únicos relacionados con instalaciones y actualizaciones de sistemas”.

David Solomon, CEO de Goldman Sachs, recibió 29.990 dólares por seguridad personal durante el año, frente a los 31.610 dólares de 2022. El fabricante de coches eléctricos Tesla reconoció que se gastó unos 2,4 millones de dólares en su CEO, Elon Musk, en 2023, y otros 500.000 dólares en los dos primeros meses de este año.

XXXV  
**Premios Fondos**  
2024  
**Expansión**



El diario **EXPANSIÓN** y **ALLFUNDS** le invitan a participar en la Gran Noche de los **Fondos de Inversión 2024** donde se destacarán las instituciones de inversión colectiva más rentables y mejor gestionadas del sector. En el transcurso de la cena se hará también entrega del **Premio Salmón** al mejor valor bursátil de 2023.

Para solicitar reserva de plaza, regístrese antes del 6 de mayo, por riguroso orden de inscripción, en el siguiente QR:



Precio individual: 300 euros  
Mesas completas: 3.500 euros

**AFORO COMPLETO**

reservafondos@expansion.com  
Vanessa Núñez: 681 125 638

Más información en: <https://premiosfondos.expansion.com>

FT  
FINANCIAL  
TIMES

LEX COLUMN

## Las 'golden visas' no quitarán demanda

Dónde puede ir un multimillonario hoy en día? España va a eliminar sus *golden visas* vinculadas a la compra de propiedades, sumándose con ello a Portugal e Irlanda. Reino Unido también ha decidido suprimir su régimen *non dom* de más de 100 años que permite a los extranjeros ricos no pagar impuestos sobre los ingresos extranjeros. La oposición laborista promete que tomaría medidas aún más severas con respecto a los no residentes si llega al poder.

Antes, los países veían en la venta de derechos de residencia o ciudadanía una forma de atraer inversión extranjera. Las naciones insulares fueron las primeras en proponerlos, como el caso de la isla de San Cristóbal y Nieves, que ofreció la ciudadanía a través de la inversión en 1984. En Europa, Grecia, España y Portugal se unieron al club tres décadas más tarde, en algunos casos con el objetivo de apuntalar mercados inmobiliarios débiles.

Pero en los últimos años han saltado al primer plano consecuencias imprevistas. Tal y como descubrieron España y Portugal, la entrada de dinero extranjero distorsiona los mercados inmobiliarios, desplazando a los compradores y arrendatarios nacionales.

Las autoridades también se mostraron reticentes ante la posibilidad de actividades más perniciosas. La UE, preocupada por la delincuencia organizada, el blanqueo de capitales y la evasión fiscal, está tratando de poner fin a esta situación. Cediendo a la presión, varios países caribeños, algunos de los cuales tienen pasaportes que permiten el acceso sin visado a naciones europeas en viajes cortos, prevén duplicar este año el requisito de inversión mínima a 200.000 dólares (187.740 euros). Y han acordado mejorar la transparencia y la regulación y reforzar los controles de seguridad.

Sin embargo, la demanda de segundas viviendas aumenta a la par que la riqueza. No es de extrañar. Al fin y al cabo, se trata del baluarte definitivo contra las in-



Inmuebles de lujo en la costa mediterránea.

certidumbres económicas y políticas, muy solicitado en una época de múltiples elecciones, tensiones geopolíticas y guerras regionales.

Los acaudalados inversores chinos, viejos aficionados a los pasaportes caribeños, son el principal grupo de solicitantes de visados portugueses. Los inversores rusos también eran compradores, hasta que fueron bloqueados por los países europeos tras la guerra en Ucrania.

Henley & Partners, que asesora a particulares adinerados en esta materia, prevé que el número de solicitantes de *golden visas* aumente un 15% hasta los 128.000 este año. Se están endureciendo las normas y los precios suben, pero aún hay muchos programas que siguen abiertos para hacer negocios. Italia, Grecia y Malta están atrayendo a muchos solicitantes. Los millonarios estadounidenses, junto con sus hermanos cienmillonarios y multimillonarios, lideran la carga.

Es posible que se trate de una cuestión de escala: cerca de un tercio de la riqueza invertible mundial —definida como efectivo, participaciones en empresas cotizadas y propiedades sin deuda— reside en EEUU.

No cabe duda de que el endurecimiento de los controles y el aumento de las inversiones serán una característica constante de los programas. Sin embargo, la acumulación de riqueza y el deseo de encontrar resquicios legales hacen prever que las *golden visas* seguirán existiendo durante mucho tiempo.

# La Bolsa de Nueva York se plantea abrir las 24 horas

**ACTIVIDAD ININTERRUMPIDA/** Las autoridades estadounidenses estudian, además de una Bolsa que opere 24 horas al día, que lo haga también 7 días a la semana.

Jennifer Hughes, Financial Times. La Bolsa de Nueva York está realizando una encuesta a los intermediarios sobre las ventajas de negociar acciones las 24 horas del día. Al mismo tiempo, las autoridades estadounidenses están examinando la posibilidad de crear la primera Bolsa que opere 24 horas al día, 7 días a la semana.

La encuesta de NYSE, que forma parte Intercontinental Exchange (IE), ha sido elaborada por su equipo de análisis de datos y no por su dirección, pero pone de manifiesto el creciente interés por negociar valores como Nvidia o Apple durante la noche.

La cuestión se ha convertido en un tema candente en los últimos años, tendencia impulsada en parte por el *trading* de criptomonedas 24 horas al día, 7 días a la semana, y el aumento de la actividad de los pequeños inversores.

Las bolsas se han quedado algo rezagadas en un mundo en el que otros grandes mercados, como el de los bonos del Tesoro de EEUU, las principales divisas y los futuros de los principales índices bursátiles, pueden negociarse las 24 horas del día, de lunes a viernes.

Varios brókeres minoristas, como Robinhood e Interactive Brokers, permiten negociar acciones estadounidenses las 24 horas del día entre semana, tanto a nivel interno como a través de un canal de negociación alternativo (*dark pool*) como Blue Ocean, donde se negocian acciones con pequeños inversores asiáti-



Operadores durante una sesión en Wall Street.

## Las bolsas se han quedado atrás frente a mercados que se negocian las 24 horas del día

cos. Sin embargo, una Bolsa nocturna supondría un cambio radical en la percepción de la negociación tardía, debido a su estricta supervisión regulatoria en comparación con los *dark pool*. Las bolsas del país están supervisadas directamente por la SEC estadounidense, que vigila su seguridad, además de ser necesaria su aprobación para alterar cualquier norma.

Las operaciones en las bolsas reguladas también marcan el registro oficial de los precios de negociación, lo que significa que sería más probable que la actividad nocturna

marcara el tono temprano del *trading* en horario regular.

La Bolsa de Nueva York ha preguntado a los encuestados si creen que debería haber actividad durante las 24 horas del día, tanto los días laborales como los fines de semana, cómo debería protegerse a los inversores de las oscilaciones de precios y cómo dotarían de personal la negociación nocturna.

## Dudas y organización

También les ha preguntado si están de acuerdo en que "el tiempo dedicado a pensar en la negociación nocturna estaría mejor empleado en la negociación en las horas habituales".

La encuesta llega en un momento en que la compañía 24 Exchange (24X), respaldada por el hedge fund Point72 de Steve Cohen, está intentando

conseguir la aprobación de la SEC para lanzar la primera Bolsa que opere las 24 horas del día. Se trata del segundo intento de 24X; el año pasado retiró otra propuesta por problemas operativos y técnicos.

Hasta el viernes no se habían planteado problemas a la última propuesta de 24X. La SEC dispone de varios meses para examinar sus planes.

"No tengo ni idea de cuánto volumen se va a negociar por la noche. Pero en realidad no corresponde a la SEC decidir si este plan es comercialmente viable o no. Estoy a favor de dejar que el mercado decida. Si tiene éxito será mejor para todos; si no, los inversores saldrán perjudicados", señala James Angel, profesor de finanzas de la Universidad de Georgetown, que ha presentado una carta de apoyo al plan de 24X.

El comité supervisor del proyecto examina ya las cuestiones que plantea el paso al *trading* de 24 horas, entre ellas quién debe correr con los gastos. Las cámaras de compensación, que ayudan a liquidar las operaciones, también operan dentro de un horario fijo. El interés institucional por la negociación nocturna ha sido bajo, entre otras cosas por la escasa liquidez que ofrecería y la preocupación por el riesgo de liquidación.

La oferta actual de operaciones nocturnas sólo permite a los operadores minoristas cursar órdenes "limitadas", en las que indican el precio al que desean comprar o vender.

## DE COMPRAS POR EL MUNDO

Por Joaquín Tamames

# Wheaton, minera sin minas

Con una plantilla de solo 42 personas y una capitalización bursátil de 23.850 millones de dólares, la canadiense Wheaton Precious Metals es una de las mayores empresas mundiales de *streaming* de metales preciosos.

El *streaming* consiste en acuerdos para comprar la totalidad o parte de la producción de una mina a cambio de un pago inicial y un pago adi-

cional a la entrega del metal. El capital de *streaming* es utilizado por muchas mineras y Wheaton tiene acuerdos sobre 18 minas en explotación y 26 proyectos en desarrollo con algunas de las grandes mineras como Ivanhoe, Barrick, Glencore, Vale, Pan American Silver y Newmont.

El 93% de su producción procede de minas de alto margen y en 2023 los ingresos as-

cendieron a 1.016 millones de dólares (63% de oro, 34% de plata, 2% de paladio y 1% de cobalto) y el beneficio neto ajustado a 533 millones (+6%).

El grupo tiene uno de los mayores márgenes operativos del sector, lo que le permite pagar un dividendo competitivo y seguir creciendo mediante adquisiciones. Desde su origen en 2004, Wheaton ha realizado más de

11.000 millones de dólares en transacciones de *streaming*. La cotización se ha multiplicado por 2,4 en los últimos cinco años y ha recuperado los máximos históricos de 2020.

El grupo pretende convertirse en el principal vehículo de inversión en metales preciosos del mundo y estima un crecimiento de producción del 40%, hasta 2028.

## ECONOMÍA / POLÍTICA

## Golpe a las donaciones: el Supremo impide compensar pérdidas patrimoniales en IRPF



**SENTENCIA/** Los magistrados tumban la interpretación del TSJ de la Comunidad Valenciana y rechazan aplicar las pérdidas aunque en la misma operación sí se imputen ganancias patrimoniales, con el consiguiente coste en la Declaración de la Renta.

Ignacio Faes. Madrid

Golpe fiscal a las donaciones en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). El Tribunal Supremo (TS) impide a los donantes aplicar en IRPF las pérdidas patrimoniales sufridas entre la adquisición y la donación del bien para reducir la base imponible del impuesto y, por tanto, la factura fiscal. A partir de ahora, los contribuyentes no podrán compensar las pérdidas, pese a que sí estarán obligados a incluir las ganancias en IRPF, en el caso de que se hubieran producido.

El Supremo tumba así el criterio del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana y confirma un fuerte castigo fiscal en el caso de donaciones a familiares de inmuebles, acciones, participaciones o empresas. La decisión de los magistrados, a la que ha tenido acceso EXPANSIÓN, fija doctrina y establece que “las pérdidas patrimoniales que se producen por una transmisión lucrativa *inter vivos* [donación en vida] por diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión, no han de computarse en la base imponible del IRPF del transmitente, aunque en unidad de acto se computen ganancias patrimoniales también declaradas, derivadas de ese mismo tipo de transmisiones”.

El Supremo interpreta de esta forma el artículo 33.5.c de la ley del IRPF. Este precepto determina que no se computarán como pérdidas patrimoniales las “debidas a transmisiones lucrativas por actos *inter vivos* o a liberalidades”. El Tribunal reconoce las diferencias interpretativas sobre este artículo y analiza si con esa palabra “debidas” excluye del concepto de pérdida patrimonial la mera alteración patrimonial, como considera el TSJ de la Comunidad Valenciana.

“No son extraños los casos en que se impugna la falta de cómputo de la diferencia entre ganancias y pérdidas patrimoniales declaradas, debidas a transmisiones lucrativas por actos *inter vivos* o liberalidades o, incluso, que se pretenda llevar a cabo por tales pérdidas patrimoniales”, se-



Las donaciones en vida son cada vez una práctica más habitual.

## Impacto en la donación de acciones o empresas

El fallo del Tribunal Supremo analiza la fiscalidad de las llamadas “transmisiones lucrativas *inter vivos*”, que son básicamente las donaciones que se producen entre familiares. Cada vez son más los contribuyentes que optan por donar en vida los bienes y no esperar al fallecimiento. Con esta

nueva sentencia del Supremo, que avala la interpretación que ya había fijado el Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) hace años, afecta de manera especial a la transmisión de activos como acciones o participaciones sociales. Aunque esta doctrina ya se venía aplicando por la Agencia Tributaria desde

hace años, eran muchos los juristas que estimaban que el precepto controvertido, el artículo 33.5.c de la ley del IRPF, colisionaba con el artículo 31 de la Constitución. Este artículo consagra el principio de capacidad económica, con arreglo al cual “todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su

capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio”. El Supremo, sin embargo, tras analizar el precepto de la ley del IRPF, considera que la redacción de la norma es clara y no se puede compensar pérdidas.

ñala el Supremo en el auto de admisión del recurso de casación de este asunto.

El TSJ consideró que la Ley del IRPF excluye del concepto de pérdida patrimonial la mera alteración patrimonial. A su juicio, toda transmisión lucrativa lo es, siendo sin embargo pérdida patrimonial la alteración de valor que el patrimonio hubiera sufrido durante la permanencia de los bienes donados en el patrimonio del donante y que aflora cuando los mismos salen

del patrimonio. De esta forma, entendía que cuando en unidad de acto se transmiten unos bienes, a título oneroso o gratuito, a efectos del IRPF debería calcularse la variación que ha sufrido el patrimonio del transmitente, tanto si se ha producido una ganancia como una pérdida.

Sin embargo, el Supremo ahora rechaza este argumento y confirma las posiciones de la Agencia Tributaria (AEAT), los tribunales económico administrativos y la

Abogacía del Estado. Invocando el artículo 33.5.c de la ley del IRPF subrayaban que no se computan fiscalmente las pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones lucrativas *inter vivos*, ni por el importe total del valor de adquisición, ni por la diferencia

**El fallo pone fin a un largo debate jurídico que ha generado mucha preocupación entre los fiscalistas**

entre el valor de adquisición y el de transmisión. Consideran así que no se han de computar las pérdidas patrimoniales derivadas de las transmisiones lucrativas.

Por el contrario, la posición del TSJ de la Comunidad Valenciana, ahora tumbada por el Supremo, fue diferente y abrió el debate jurídico sobre este artículo. “Cuando el artículo 33.5 de la Ley del IRPF y sus predecesoras utilizan la palabra *debidas* al excluir determinados supuestos de pér-

**Los contribuyentes no podrán desgravar las pérdidas, pero sí estarán obligados a incluir las ganancias**

didas patrimoniales, tales como las debidas al consumo, las debidas a transmisiones lucrativas por actos *inter vivos* o a liberalidades y las debidas a pérdidas en el juego, se refiere a la pérdida patrimonial, pero no a la pérdida fiscal”, insistía el TSJ. “De llegar a una conclusión distinta nos llevaría a alejarnos de la interpretación sistemática de los artículos 34, 35 y 36 de Ley del IRPF, en los que se establece la manera de calcular las ganancias o pérdidas patrimoniales en las transmisiones onerosas y lucrativas (no distinguiendo entre *mortis causa* o *inter vivos*)”, añadía.

El Supremo, sin embargo, es tajante y considera que la redacción del artículo no deja dudas y, por tanto, no han de computarse en la base imponible del IRPF del transmitente, aunque en unidad de acto se computen ganancias patrimoniales también declaradas, derivadas de ese mismo tipo de transmisiones.

El Alto Tribunal rechaza así los argumentos de los magistrados del TSJ, que entendían que “sería manifiestamente contrario a los principios de equidad y capacidad contributiva hacer tributar por las ganancias puestas de manifiesto en una transmisión lucrativa, pero, en cambio, no permitir las pérdidas que se puedan generar por este tipo de transmisiones”.

Con esta sentencia, el Supremo pone fin a un largo debate jurídico que ha levantado mucha preocupación entre los fiscalistas. Las consecuencias del fallo afectan a todos los contribuyentes que realicen una donación en favor de sus familiares e impacta de manera especial en aquellos que transmiten activos más propensos a la variación de valor entre el momento de su adquisición y su transmisión al familiar a través de una donación, como es el caso de las participaciones sociales o las acciones.

# El pulso para tumbar el Impuesto de Sucesiones llega al Constitucional

**EL PLENO DE HOY DECIDE SU FUTURO/** El Tribunal decide en su pleno de hoy si admite a trámite el recurso del Gobierno contra la proposición de ley que el PP impulsó en el Senado para derogar el tributo.

**Juande Portillo.** Madrid  
Un nuevo capítulo de la batalla fiscal que mantienen el Gobierno y el PP llega hoy al Tribunal Constitucional. Tras el pulso judicial que desató la creación del nuevo Impuesto de Solidaridad a las Grandes Fortunas, finalmente avalado gracias al bloque progresista de sus magistrados, el tribunal de garantías ha decidido en el último momento ampliar su agenda del Pleno que arranca hoy para evaluar si admite a trámite el recurso del Ejecutivo contra la proposición de ley impulsada por el PP, aprovechando su mayoría en el Senado, para tumbar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

En concreto, el Tribunal Constitucional ha aprobado la adición al orden del día del Pleno que arranca hoy del recurso presentado por el Consejo de Ministros el pasado 20 de enero en contra del acuerdo de la Mesa del Senado de 21 de noviembre de 2023, posteriormente ratificado el 18 de enero de este año, por el que se tomó en consideración para su tramitación la proposición de ley de derogación de la Ley 29/1987 del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

En un primer momento, el Gobierno trató de frenar la iniciativa en la Cámara Baja remitiendo requerimientos a la Mesa y a su presidente, Pedro Rollán, que rechazaron la petición. Frente a esta situación, el Ejecutivo central decidió acudir al Tribunal Constitucional, que decide hoy si admite a trámite su recurso.

Hacienda ha fundamentado su recurso en el artículo 134.6 de la Constitución Española, que establece que “toda proposición o enmienda que suponga aumento de los créditos o disminución de los ingresos presupuestarios requerirá la conformidad del Gobierno para su tramitación”. Una capacidad de veto sobre las iniciativas legislativas que afectan a los ingresos públicos de la que el Ejecutivo hace uso a menudo y que forma parte del pulso judicial de fondo abierto ahora entre Hacienda y el PP por la naturaleza de esta figura.

Después de todo, el Impuesto de Sucesiones y Donaciones es un tributo estatal, pero que está cedido a las co-

## IMPUESTO SUCESIONES Y DONACIONES EN 2024

**> Soltero de 30 años que hereda bienes de su padre por 800.000 €**

En euros.	
Asturias	103.135,48
Aragón	55.466,81
Cataluña	44.569,48
Cast.-La Mancha	31.759,23
Navarra	17.000,00
Vizcaya	3.150,00
Guipúzcoa	3.150,00
Álava	3.150,00
Murcia	1.640,49
La Rioja	1.587,96
Madrid	1.586,04
C. Valenciana	1.263,88
Castilla y León	810,19
Extremadura	268,37
Canarias	134,23
Andalucía	0
Baleares	0
Cantabria	0
Galicia	0

**> Donación de 800.000 € a un hijo de 30 años**

En euros.	
Extremadura	200.123
Asturias	181.000
Aragón	170.269
Baleares	56.000
Cataluña	56.000
Galicia	56.000
Cast.-La Mancha	51.031
Navarra	30.018
Vizcaya	16.000
Guipúzcoa	12.000
Álava	12.000
Murcia	12.000
Castilla y León	2.082
La Rioja	2.001
Madrid	2.000
Andalucía	1.716
C. Valenciana	1.710
Canarias	200
Cantabria	0

Expansión

Fuente: Consejo General de Economistas Asesores Fiscales (Reaf)



La vicepresidenta y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, y el líder del PP, Alberto Núñez Feijóo.

munidades autónomas. Así, de un lado, tumbar la aplicación de la figura supondría un impacto directo en las arcas autonómicas, no en las estatales. Sin embargo, en semejante coyuntura, las comunidades autónomas podría acabar solicitando al Estado una

compensación por la pérdida de recursos sufrida.

El importe en juego ronda los 2.800 millones de euros de recaudación anual, si bien la cuantía puede llegar a ser superior pues los ingresos obtenidos por el Impuesto de Sucesiones y Donaciones arroja-

ron 3.200 millones en el ejercicio 2021, el último con datos oficiales disponibles.

En los últimos años, el tributo ha sido objeto de relevantes rebajas fiscales de forma generalizada, destacando las aplicadas por las regiones gobernadas por el PP, lo que

## El nuevo episodio de la batalla fiscal entre Hacienda y PP deja 3.000 millones de recaudación en vilo

ha terminado por ampliar las diferencias territoriales. Así, una herencia de 800.000 euros que un soltero de 30 años reciba de su padre puede pasar de estar libre de impuestos en Andalucía, Baleares, Galicia o Cantabria, a costar 103.134 euros en Asturias, 55.466 en Aragón o 44.569 en Cataluña, según los cálculos del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF). Una donación similar, por su parte, puede pasar de ser fiscalmente neutra en Cantabria a arrojar una factura tributaria de 200.000 euros en Extremadura (ver gráfico).

En este marco, Sumar ha propuesto impulsar un impuesto estatal mínimo que anule las bonificaciones autonómicas en Sucesiones, como ya se hizo con el Impuesto a Grandes Fortunas sobre Patrimonio. Hacienda, de momento, lo ha descartado, pero confía en mantener vivo Sucesiones frente al intento de abolición del PP en un tribunal que ya avaló su tributo a las Grandes Fortunas por siete votos, de los progresistas, a cuatro, de los conservadores.

## Vivienda firma hoy el convenio para avalar la compra a jóvenes

**Expansión.** Madrid  
Una de las patas de la estrategia del Gobierno en materia de vivienda culmina hoy su recorrido. La ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, rubricará hoy el convenio entre su cartera y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) del que surgirá una línea de avales para la adquisición de primera vivienda. De esta línea se podrán beneficiar tanto los menores de 35 años como las familias que tengan menores a su cargo. Esta línea, dotada con 2.500 millones de euros, nace del interés del Ejecutivo de facilitar el acceso a la compra de vivienda a colectivos con rentas bajas, que se ha visto expulsado del mercado inmobiliario por los altos precios de venta alcanzados en los últimos años. La estimación del Gobierno es que el número de familias beneficiadas por esta línea de crédito sea de 50.000, un paso más en la intención de convertir la vivienda en, en palabras de la ministra, “el quinto pilar del Estado del bienestar”, y, al mismo tiempo, se relaje la tensión existente entre la oferta y la demanda en grandes ciudades.

Las líneas de avales darán cobertura hasta el 20% de la compra de una primera vivienda a personas de hasta 35 años con dos años de residencia legal en España con unos ingresos inferiores a los 37.800 euros al año, límite que se amplía un 70% para familias monoparentales, hasta los 64.000 euros, y al doble, hasta los 75.600 euros, si la hipoteca la firman dos personas. Además, se incrementará en 0,3 veces el Iprem, unos 2.520 euros brutos anuales, por cada menor a cargo. El aval podrá cubrir hasta el 25% en caso de que la vivienda tenga una calificación D o superior.

El plazo del aval será de un máximo de 10 años desde que se formalice la operación, con independencia de la amortización del préstamo. Durante este plazo, la vivienda deberá ser la residencia habitual de la persona avalada y su arrendamiento estará limitado a que concurran circunstancias que exijan el cambio de vivienda, tales como celebración de matrimonio, separación, traslado laboral u obtención de un empleo más ventajoso. El firmante de la hipoteca no podrá tener un patrimonio superior a los 100.000 euros.

# Pedro Sánchez camina por el alambre en su gran

## LA AGUJA DE MAREAR

Javier Ayuso

Los resultados de las elecciones al Parlamento del País Vasco han dado un respiro a Pedro Sánchez. Pero no se trata más que de una tregua en el difícil escenario que tiene por delante. El líder socialista camina por el alambre, haciendo equilibrios en su gran circo de tres pistas. En la central están los cuatro partidos independentistas vascos y catalanes que a medida que ganan poder aumentarán el precio de su apoyo en Madrid. En la de la izquierda, Sumar y Podemos se autodestruyen con su división y auguran una crisis en el gobierno de coalición. Y por la pista de la derecha empezaron ayer a desfilar los protagonistas del caso Koldo. El presidente del Gobierno corre el riesgo perder el equilibrio; y esta vez no hay red de seguridad que le salve.

En Ferraz respiraban ayer aliviados al conocer el escrutinio electoral de Vitoria. El PNV había aguantado el crecimiento de EH Bildu y se mantenía como primera fuerza política en el País Vasco. Además, el PSE ganaba dos escaños, hasta los 12, suficientes para volver a formar gobierno con los nacionalistas conservadores. Ya no tendrán que volver a retorcer el relato con los *abertzales* para negarles el voto en el Parla-

mento vasco, mientras le pedían que les mantuvieran el suyo en el de Madrid.

Pero seguro que una lectura más pausada de los resultados del domingo habrán hecho que se enciendan las luces de alarma en la sede socialista. El soberanismo se ha llevado el 68% de los votos y el 75% de los escaños en el País Vasco. Además, el enorme crecimiento de EH Bildu, que ha arrasado entre la población más joven y se ha convertido en alternativa real, va a radicalizar la posición de los peneuvistas.

Uno y otro han intentado evitar asuntos tortuosos, como un nuevo Estatuto de Autonomía o incluso un referéndum de autodeterminación. Pero no habrá que esperar demasiado para que estas exigencias afloren. La lucha por la hegemonía en la región seguirá adelante y el escenario no será Vitoria, sino Madrid. Es en el Congreso de los Diputados donde los dos partidos soberanistas sacarán a relucir el nuevo precio de apoyo a Sánchez. Contarán, además, con el apoyo del independentismo catalán y no hay que descartar dos consultas sincronizadas en ambas comunidades autónomas.

La pista central del circo del líder socialista está abarrotada de trapezistas, domadores de fieras, equilibristas, incluso payasos vestidos con los colores de la ikurriña y la senyera, que esperan el momento adecuado para mover las columnas por donde deambula el líder socialis-

ta por el alambre, y obligarle a volver a ceder en sus exigencias. Conocen su fuerza y, lo que es más importante, la debilidad de Sánchez; y están dispuestos a todo para conseguir sus objetivos.

Los habitantes de la pista central son los enemigos de la Constitución de 1978 y pretenden un cambio de régimen en España. No lo ocultan. Al revés, presumen de que ya han torcido el brazo al Gobierno varias veces y lo volverán a hacer con los referendums de autodeterminación. Y si no, amenazan

con repetir la declaración unilateral de independencia de octubre de 2017, un delito de los que han sido amnistiados.

Esta semana se inicia la campaña electoral catalana y los dos maestros de pista de esta región ya han empezado a agitar al público con su espectáculo. Carles Puigde-

**No habrá que esperar demasiado para que las exigencias soberanistas afloren**

mont insiste en que "Cataluña no puede ser el flotador del PSOE", mientras Pere Aragonés repite una y otra vez en que si el Gobierno no cumple sus compromisos no contarán con su apoyo. ¿Qué compromisos? ¿Los públicos o los secretos? La banda musical de los cuatro partidos independentistas resuena en toda la carpa.

En la pista de la izquierda no hay música ni risas. Los líderes de Sumar y Podemos se observan como fieras enjauladas, decidiendo cuál será su próximo movi-

miento. Yolanda Díaz, responsable principal de la debacle de la izquierda en todas las últimas citas electorales (Andalucía, Madrid, España, Galicia y el País Vasco...), busca algún juego malabar para que siga el espectáculo. Pero el daño ya está hecho y es muy difícil que unos líderes políticos

**El soberanismo se ha llevado el 68% de los votos y el 75% de los escaños en el País Vasco**



El candidato de Bildu, Pello Otxandiano, y Arnaldo Otegi celebran el resultado en las elecciones vascas el domingo por la noche.

## Casi todos dicen que ganan, pero solo Bildu

### ANÁLISIS

por Iñaki Garay

Después de cada elección cualquier formación política se agarra como un clavo ardiendo a cualquier matiz para vender los resultados como una victoria. Ha ocurrido de nuevo con las elecciones de este domingo en el País Vasco. El PSOE, el PP e incluso el PNV han salido en las últimas horas a defender sus resultados, pero la realidad es que solo Bildu ha ganado. El resto cosechó ayer en mayor o menor medida una derrota que intenta paliar con discursos sesgados en los que se valora también como logro propio la

desgracia del adversario.

El PP ha tenido un resultado muy pobre. De poco sirve que haya crecido en votos casi un 40% y que haya ganado un diputado. La mayor parte de los objetivos que se había fijado no se han alcanzado. Ni suma con el PNV, ni ha visto como el PSOE se descomponía, ni ha conseguido opacar y hacerse con los votos que recalaban en Vox. Los socialistas han mejorado ligeramente su porcentaje de apoyo, pero obtienen dos escaños más, consolidándose como tercera fuerza. Si Feijóo confiaba en contar con algún caladero de votos consistente en el País Vasco para reforzar su opción ha errado los cálculos. Es po-

sible que buena parte de su subida de 60.000 a 97.000 votos se explique por una fuga de votantes del PSOE, pero está muy lejos de las expectativas que se había creado sobre una posible penalización a los pactos de Sánchez con el nacionalismo. Ni siquiera su estrategia de hombre de Estado, prestando gratuitamente sus votos al PSE y al PNV para evitar que Bildu gobernara Vitoria, le ha dado resultado en las vascas. Ahora Feijóo ya sabe que si hay dos territorios en los que el PP parte con un pesado lastre esos son País Vasco y Cataluña. El candidato del Partido Popular, Javier de Andrés, se ha atrevido en las últimas horas a asegurar

que los resultados de este domingo avanzan que ha comenzado la recuperación y el reposicionamiento del PP en el País Vasco. No parece muy realista. Será muy difícil que el PP pueda volver a ser influyente en un territorio donde los partidos constitucionalistas están evaporándose en el ambiente.

Para resaltar el fracaso del PP, Óscar Puente, ministro de Transportes, exhibió ayer unos datos en los que recordaba que los populares llegaron a tener más del 20% del voto del País Vasco y en la actualidad no alcanzan ni el 10%. Trataba con ello de descalificar la estrategia de Génova y de paso echar tierra sobre

un Feijóo cuyo ascenso en el resto del territorio español, aunque intenten disimularlo, preocupa en Ferraz. Lo que no hizo ayer el ministro es aplicar la misma vara de medir a su formación. Prefirió pasar por alto o ignorar que los socialistas llegaron a tener más del 30% del voto en Euskadi y que hoy día ese porcentaje no llega ni al 15%, a pesar de haber recuperado unas décimas en esta última cita. La triste realidad tanto para el PSOE como para el PP es que a lo largo de los últimos años se ha dado un trasvase de voto desde los partidos constitucionalistas al nacionalismo que deja a ambas formaciones en posiciones muy precarias.

El PP vive en Euskadi sumido en la insignificancia mientras que el PSOE actúa prácticamente de acólito de un PNV que tiene la llave del Gobierno de Sánchez en España.

Son muchos los que creen que la alianza PNV-PSE atenta contra la naturaleza, como ayer mismo recordaba Pablo Iglesias. El exvicepresidente y líder en la sombra de Podemos se preguntaba ¿cómo es posible que el Partido Socialista de Euskadi pudiendo gobernar con un partido de izquierda como Bildu siga dando apoyo a una formación de la derecha tradicionalista y nacionalista como el PNV? La respuesta es el citado encaje de bolillos que Pedro Sánchez

# circo de tres pistas

divididos y enfrentados se-  
an capaces de volver a ilu-  
sonar a su público.

En esa batalla fraternal en-  
tre Sumar, Podemos y las di-  
versas confluencias regiona-  
les, no hay que descartar que  
se produzca algún movi-  
miento que afecte a la mayo-  
ría parlamentaria del Go-  
bierno. La izquierda a la iz-  
quierda del PSOE ha visto  
cómo los partidos nacionalis-  
tas e independentistas de co-  
lor más rojo han pescado en  
sus caladeros de votos y les  
han dejado casi sin poder au-  
tonómico o municipal. Si

quieren recuperar posicio-  
nes, tienen que hacerse no-  
tar.

Para volver a ser relevan-  
tes, a los diputados de Sumar  
y de Podemos no les queda  
otra que convertirse en una  
especie de oposición dentro  
del Gobierno. Ya lo hemos  
visto en los últimos meses, en  
los que Díaz ha intentado  
provocar enfrentamientos  
con sus compañeros del  
Consejo de Ministros. Pero  
en La Moncloa saben que es  
mejor ignorarla y seguir ade-  
lante con sus planes para  
ningunear a sus socios. La lí-  
der de Sumar cayó en la  
trampa desplegada por Fe-  
rraz, y apoyada por los me-  
dios afines, de crecer como  
gran líder de la izquierda a  
costa de traicionar a sus  
compañeros de la formación  
morada. El resultado ha sido  
la pérdida continua de votos  
en todas las elecciones. Aho-  
ra deambula por la pista del  
circo disfrazada de domado-  
ra de fieras.

La tercera pista, la de la de-  
recha, encendió ayer sus fo-  
cos para asistir al espectácu-  
lo de las comisiones de inves-  
tigación sobre la compra de  
mascarillas durante la pan-  
demia, en el Congreso y en el  
Senado. Tampoco hay músi-  
ca, pero sí mucho ruido; y  
más que habrá. Ayer por la  
mañana, Koldo García no  
respondió a las preguntas  
que le formularon en la Cá-  
mara Alta. Por el contrario,  
mostró una actitud desafia-  
nte, incluso chulesca, ante el  
silencio cómplice de los se-  
ñadores socialistas.

Durante semanas, incluso

meses, asistiremos a un es-  
pectáculo de trapevistas rea-  
lizando peligrosos saltos al  
intentar explicar cómo se  
compró el material médico y  
cuánto dinero se repartieron  
los comisionistas mientras  
España entera permanecía  
recluida en sus casas y las fa-  
milias velaban a sus muertos.  
Salvador Illa, ministro de Sa-  
nidad durante la pandemia,  
se autoexculpó por la tarde  
en la comisión del Congreso  
de todas las acusaciones que  
pesan sobre la trama de Kol-  
do e intentó echar balones  
fuera hacia las comunidades  
autónomas, que “nunca tu-  
vieron limitaciones a la hora  
de comprar material sanita-  
rio”.

Ille saltó de un trapecio a  
otro, no sin cierta dificultad,  
con el objetivo de pasar ese  
trámite cuanto antes y cam-  
biar de pista, a la central, para  
empezar su campaña electo-  
ral en Cataluña esta misma  
semana. Pero la lista de con-  
vocados a las comisiones de  
investigación del Congreso y  
del Senado es larga y las com-  
parecencias pueden traer  
sorpresas desagradables pa-  
ra algunos miembros del Go-  
bierno.

Pedro Sánchez intenta  
avanzar con paso firme por  
el alambre, con una larga  
pértiga con la que mantener  
el equilibrio. Quiere mirar al  
frente, pero la música, el es-  
pectáculo, los gritos, las risas  
y los “oooooooohh” de las tres  
pistas de su circo le van a  
obligar a bajar la mirada más  
de una vez. Serán tiempos di-  
fíciles hasta para un resiste-  
nte como él.



Andoni Ortuzar, presidente del PNV, junto al que previsiblemente será futuro lehendakari, Imanol Pradales, ayer junto a la directiva del partido. Al fondo, Íñigo Urkullu, Itxaso Atutxa y Joseba Egibar.

## PNV y PSE buscan reeditar su alianza con más peso socialista

**RESACA DEL 21-A/** Los nacionalistas asumen dar mayor poder a los socialistas en el nuevo Gobierno de Imanol Pradales.

**Marián Fuentes.** Bilbao

La negociación para forjar go-  
bierno arrancará seguramente  
antes de que termine la resaca  
electoral en Euskadi. PNV y  
PSE quieren reeditar su coali-  
ción de los últimos años en La-  
kua (sede del Ejecutivo), una  
alianza que está vigente en las  
Diputaciones forales y los  
principales ayuntamientos.

El secretario general del  
PSE, Eneko Andueza, despo-  
jado ya del papel de candidato  
a lehendakari, animó a los na-  
cionalistas a sentarse a hablar  
“cuanto antes”, y dejó claro  
que, tras el “excelente resulta-  
do” de los socialistas vascos y  
el desgaste de los *jeltzales*, su  
partido espera una “gran pre-  
sencia” en el nuevo Ejecutivo.

Los nacionalistas asumen  
esta demanda. La presidenta  
del PNV en Vizcaya, Itxaso  
Atutxa, reiteró su “querencia”  
por los socialistas, su socio pre-  
ferente, y dio por buena la soli-  
citud de mayor representa-  
ción en el próximo gobierno  
de Imanol Pradales. “Tene-  
mos que ver si hablamos de  
más carteras o de áreas de  
contenido diferente; es pronto,  
y habrá que ver qué tiene en la  
cabeza el futuro lehendakari”,  
comentó el día después de  
unos comicios que dan a un  
PNV a la baja y a un PSE al alza  
mayoría absoluta en el Parla-  
mento, con 27 y 12 escaños,  
respectivamente, de un total  
de 75 actas. El presidente del  
PNV, Andoni Ortuzar, dio por  
seguro el acuerdo con el PSE,  
“porque a los dos nos une el

**El PSE podría pedir un compromiso al PNV de no abrir el melón soberanista, como en Estella**

dar estabilidad a las institucio-  
nes”.

Así las cosas, es muy proba-  
ble que los plazos –constitu-  
ción de la Cámara, investidura,  
y formación del nuevo gobier-  
no– avancen a buen ritmo y  
para la primera quincena de  
junio estrene mandato el gabi-  
nete de la XIII legislatura.

Como el propio lehendaka-  
ri, las caras de su equipo serán  
nuevas. Antes de la campaña  
anunciaron su salida conseje-  
ros de larga trayectoria como  
Pedro Azpiazu (Hacienda); y  
los socialistas Idoia Mendia  
(vicelehendakari y titular de  
Trabajo) e Iñaki Arriola (Vi-  
vienda y Transportes). El ac-  
tual Ejecutivo en funciones  
cuenta con 12 departamentos,  
incluida Presidencia: 9 para el  
PNV; y 3 para el PSE (a cargo  
también de Turismo).

¿Qué pedirán los socialistas  
vascos a los nacionalistas para  
usar la llave del nuevo gobier-  
no? Es muy probable que el  
PSE reclame al PNV un com-  
promiso político de que no va  
a emprender la ruta soberanista,  
como ya ocurrió hace 26  
años con el Ejecutivo de Juan  
José Ibarretxe y el Pacto de  
Estella, que puso fin a la coali-  
ción de gobierno entre los dos  
socios.

El actual PNV no está en esa  
onda, pero está por ver qué  
ocurre en Cataluña. “Si los ca-  
talanos avanzan en sus aspira-  
ciones, será difícil que los na-  
cionalistas vascos se queden  
quietos”, dice un experto.

Esta legislatura se reabrirá  
con toda seguridad el melón  
del autogobierno y su actuali-  
zación. Y el debate identitario  
podría calentarse. En él, el PSE  
se queda en el desarrollo del  
Estatuto y su reforma con nue-  
vas competencias, mientras  
que el PNV aboga por el reco-  
nocimiento nacional de  
Euskadi, el derecho a decidir y  
la bilateralidad. Desde fuera  
del Gobierno vasco, EH Bildu  
presionará con su aspiración  
soberanista, si bien en su pro-  
grama electoral sólo habla de  
relación confederal.

Más allá del modelo territo-  
rial, nacionalistas y socialistas  
tendrán que negociar cómo y  
quién se queda con el caramelo  
envenenado de Osakidetza,  
la sanidad pública vasca, que  
ha sido el eje en la reciente  
campaña electoral y para la  
que todos los partidos han pro-  
metido planes de choque para  
mejorar la atención primaria y  
las listas de espera.

Los ciudadanos, los sindica-  
tos y la oposición política van a  
poner el foco sobre todo en la  
gestión de la sanidad, al igual  
que en vivienda, seguridad y  
enseñanza. Y su gestión será la  
clave de la confianza en el nue-  
vo Gobierno vasco.

## gana de verdad

tiene que desplegar para go-  
bernar España con solamente  
121 diputados.

En realidad los resultados  
que ayer obtuvo el Partido So-  
cialista de Euskadi con Eneko  
Andueza al frente son muy  
humildes y esconden otra  
triste realidad. El PSOE pre-  
sume de haber mejorado en el  
número de escaños, en el nú-  
mero de votos y en el porcen-  
taje de voto, pero salvo lo pri-  
mero el análisis pormenoriza-  
do chirría. Andueza, que pelo-  
teó a Sánchez al decir que ha  
sido un activo importante en  
estas elecciones, dice que va a  
ser decisivo pero no lo será  
tanto, aunque tampoco será  
esa formación irrelevante que  
vaticinó Feijóo. Las seis déci-

mas que han crecido los socia-  
listas en el País Vasco no com-  
pensan ni remotamente los  
votos que se están dejando en  
otras comunidades autóno-  
mas como Castilla y León o  
Galicia y la pérdida de terri-  
torios en los que en otros mo-  
mentos dominaron como An-  
dalucía o Extremadura. Para  
tener una idea exacta de que  
la alegría del PSE no tiene de-  
masiada base basta con ver  
que el porcentaje del 14,22%  
de los votos que ha obtenido  
Andueza en Euskadi viene a  
ser prácticamente el mismo  
que Gómez Besteiro logró en  
Galicia. La diferencia es que  
los resultados en el País Vasco  
a Sánchez le otorgan tiempo.  
El PNV volvió a ganar ayer

las elecciones, pero perdió  
cuatro escaños que indican  
que su momento se está aca-  
bando. Ayer el presidente del  
Partido Nacionalista Vasco,  
Andoni Ortuzar, hablaba de  
fundir su programa con el del  
PSE para presentar un pro-  
grama de Gobierno. En reali-  
dad el PNV aspira a abrazar a  
los socialistas hasta el punto  
de quitarles en algún momen-  
to los votantes. Es su idea para  
frenar su deterioro y poder en  
un futuro próximo plantar ba-  
talla a Bildu, el partido que to-  
dos saben ya que es el único  
ganador. En ese futuro próxi-  
mo Bildu y PNV confluyen. Es  
un futuro en el que ven una  
Euskadi solo nacionalista, sin  
PSOE ni PP a la vista.



# Cataluña y País Vasco, al frente del gasto público por habitante

**DÉFICIT/** Entre 2019 y 2023, el gasto no financiero creció en todas las CCAA, según se desprende de un informe de Fedea, que alerta además de “una continuada deriva al alza de la presión fiscal”.

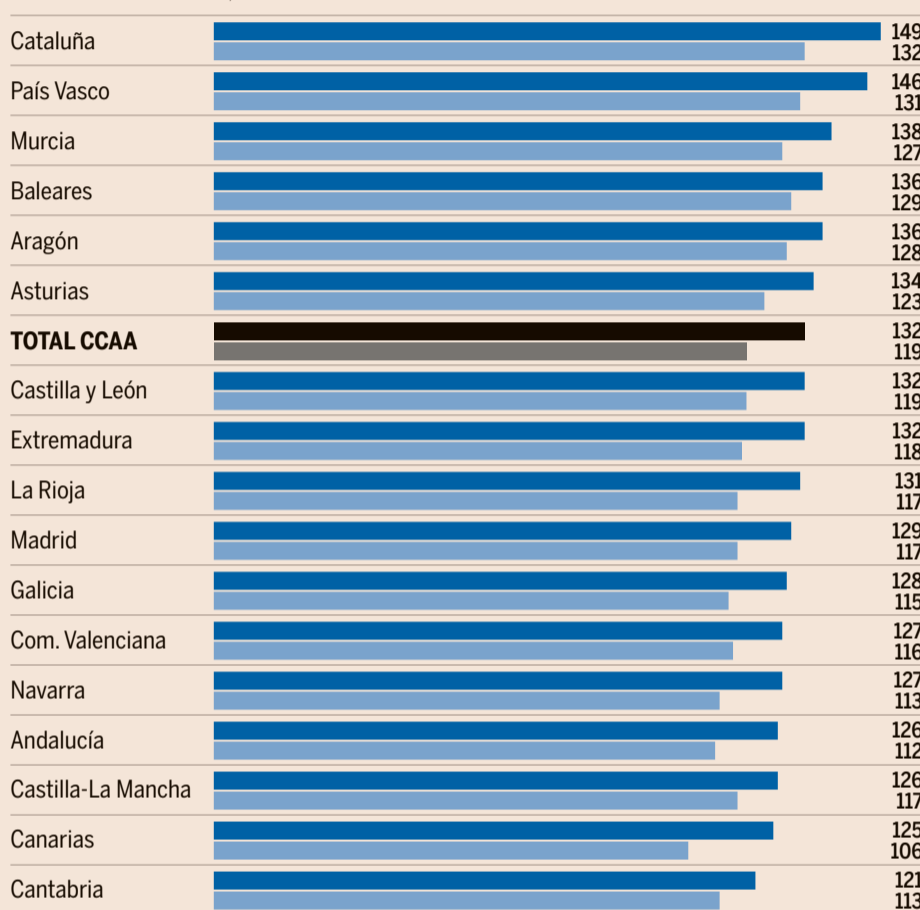
J.D. Madrid

En los últimos años se ha producido un acelerón del gasto público en España a lomos de varias crisis y *shocks*: Covid, guerra en Ucrania, tormenta energética, inflación... Aunque el abultado peso de las cifras de la Administración Central, fruto de los escudos sociales desplegados por el Gobierno para hacer frente a las tormentas, ha desviado el foco de las CCAA, lo cierto es que éstas también han salido de esas travesías con altos niveles de gasto. Así lo refleja un informe de Fedea publicado ayer, que muestra que, aunque el incremento ha sido generalizado, fueron Cataluña y País Vasco las dos autonomías con mayor gasto público no financiero por habitante en 2023 (ver gráfico) tras crecer un 12,8% y un 11,4% en relación a 2019. Si bien ambas lideraron el ranking en términos absolutos, en porcentaje la mayor subida correspondió a Canarias, donde el gasto se disparó casi un 18% entre 2019 y 2023 (aunque partiendo de mucho más abajo); seguida de Cataluña, con el 12,8%, y de Andalucía, con el 12,5%. En circunstancias normales, ese aumento del gasto, que de media entre las CCAA fue del 10,9%, “podría ser un indicador razonable del nivel de prestación de servicios de las administraciones regionales”. Sin embargo, esto “será menos cierto durante los años de pandemia”, en los que hubo que atender “necesidades extraordinarias”, señala Fedea.

En el conjunto de las CCAA, el déficit se situó en el 0,91% del PIB al cierre de 2023. Aunque

## LA EVOLUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO EN LAS CCAA

Gasto no financiero por habitante a precios constantes de 2015. Contabilidad Nacional, índice sobre base 100.



Expansión

Fuente: Fedea

esa cifra mejora tímidamente el 1,12% de 2022, triplica el objetivo de referencia del 0,3% fijado por el Gobierno.

“Las CCAA en su conjunto han vuelto a incumplir con claridad el objetivo presupuestario”, avisa Fedea, aunque añade que los datos están distorsionados por “factores atípicos” relacionados con la esca-

lada inflacionaria por la guerra en Ucrania. Sin esos atípicos, calcula que el déficit de las CCAA se hubiera situado en el 0,65%, aun así más del doble de la referencia. Y ello a pesar de que el Ejecutivo central absorbió la mayor parte del *shock*, “manteniendo unas entregas a cuenta calculadas con previsiones anteriores a la crisis y

aportando recursos adicionales a las autonomías mediante transferencias extraordinarias no retornables”. El problema es que parte de ese ensanchamiento del gasto parece haber venido para quedarse. “Tan preocupante como la persistencia del déficit depurado es el comportamiento en los últimos años de los gastos e ingre-

## Fedea calcula que, sin “atípicos”, el déficit de las CCAA fue del 0,65%, aun así el doble del objetivo

sos subyacentes, que no parecen querer volver a sus niveles prepandemia a pesar de la rápida recuperación del PIB en ese período”, señala el informe. Y el futuro no está claro: “Aunque no se puede excluir una corrección gradual, por el momento los datos apuntan a un efecto escalón sobre el gasto por factores no relacionados con la pandemia que podría ser persistente y a una continuada deriva al alza de la presión fiscal” para elevar los ingresos.

Tras Cataluña y País Vasco, las regiones con mayor gasto per cápita en 2023 fueron Murcia (junto a Cataluña y Comunidad Valenciana, las regiones más endeudadas), Baleares, Aragón y Asturias. La diferencia entre unas y otras es que, pese al elevado gasto, País Vasco cumplió con el objetivo de déficit, con un desfase de solo el 0,08%, mientras que en Cataluña fue del 1,31%, más del cuádruple; en Valencia del 2,45%, 8 veces más, y en Murcia del 2,32%, también casi 8 veces superior. Madrid, donde el gasto per cápita creció un 10,2%, el desfase fue del 0,74%. En el otro lado de la balanza, cinco CCAA cerraron 2023 con superávit, destacando Navarra, con un saldo positivo del 1,43%.

Editorial / Página 2

## UFV: “La aceleración del PIB es un efecto estadístico”

P. Cereza. Madrid

Aunque el PIB se ha recuperado por completo de la crisis provocada por la pandemia del coronavirus, hay elementos que permanecen todavía por debajo de los niveles de 2019. Uno de ellos, y quizá el más importante de cara al crecimiento futuro, es la inversión, castigada tanto por el aumento del gasto público como por la incertidumbre jurídica, de acuerdo con el Observatorio Económico de la Universidad Francisco de Vitoria. Todo ello hace que, aunque la economía mantenga una cierta fortaleza en el corto plazo, las previsiones de cara a los próximos años no sean tan halagüeñas.

El informe *Perspectivas Económicas de Primavera*, publicado ayer por el Centro para el Bien Común Global del Observatorio Económico de la UFV, sostiene que las buenas cifras del PIB, en comparación con el resto de los países de Europa, “no reflejan una aceleración real de la economía en 2024, sino un mero efecto estadístico impulsado por el efecto arrastre y por el incremento del gasto público”. “El crecimiento es endeble y con un impulso estadístico artificial, dopado por el gasto público, que expulsa al crecimiento productivo, como se ve con el consumo y la inversión”, sostiene el texto.

El documento señala que, en los últimos años, el elemento que más ha crecido ha sido el gasto público, mientras que el más perjudicado ha resultado es la inversión privada, lo que “señala un claro efecto expulsión de la economía de la inversión productiva privada por parte del gasto público”. Además, la seguridad jurídica también “se ha resentido, lo que puede ahuyentar las inversiones”, algo que se ve amplificado con “el regreso a la intervención en el sector empresarial” que supone la entrada del sector público en Telefónica.

### ¿Frenazo de la actividad?

Algo muy preocupante es que el frenazo de la inversión actúa “como indicador adelantado de lo que parece que se vislumbra en el futuro”, lo que podría lastrar el crecimiento de la economía. Además, todo ello se agrava con “los impuestos a banca y energéticas que les hacen replantearse nuevas inversiones en España”.

# España: cuarta deuda más alta de la UE

Expansión. Madrid

En plena reactivación de las reglas fiscales en la Unión Europea, que fijan unos techos máximos del 3% en el déficit y del 60% en el endeudamiento público, España dio carpetazo a 2023 con un desfase presupuestario del 3,6%, en línea con el promedio de la zona euro, pero con la cuarta mayor ratio de deuda sobre PIB de toda la UE con un 107,7%, solo por detrás de Grecia (161,9%), Italia (137,3%) y Francia (110,6%). Y con un lastre muy superior al prome-

dio de la zona euro (88,6%) y al del conjunto del bloque comunitario, donde fue del 81,7%. Aunque el déficit fue finalmente en 2023 inferior al que preveía el propio Gobierno español, rebasa holgadamente el 3% que marca el Pacto de Estabilidad y Crecimiento europeo, lo que obligará a Bruselas a abrir en junio un expediente a España por el desfase presupuestario.

Aunque la ratio de deuda sobre PIB en España ha ido menguando desde el 111,6% del PIB en el cuarto trimestre

de 2022 al 107,7% en la recta final del año pasado, lo hizo esencialmente por el crecimiento económico, mayor al esperado, que redujo el peso relativo del endeudamiento sobre el PIB, ya que en términos absolutos España sigue en zona de récord. Precisamente, el Banco de España publicó ayer el dato referido a febrero de este año, que sitúa la deuda pública en las cotas más altas de su historia: 1,6 billones de euros, de los que 1,44 billones corresponden a la Administración Central.

A pesar de ello, España no es, ni mucho menos, una *rara avis*: al cierre de 2023 once Estados miembros incumplían el criterio de déficit y trece el de deuda, lo que presagia un dura, difícil y lenta corrección de los desequilibrios en el bloque comunitario. Ello no evitará la apertura de expedientes. La Comisión Europea ya ha anunciado que el próximo mes de junio abrirá expedientes a aquellos países con exceso de déficit por primera vez desde 2020, en tanto que este año se han reactivado las reglas fiscales, y para ello se basará en los datos publicados ayer por Eurostat.

Entre las grandes economías del euro, las mayores desviaciones presupuestarias correspondieron a Italia y Francia, con déficits del 7,4% y 5,5%, respectivamente. Alemania se situó por debajo del promedio de la eurozona, con un desfase entre ingresos y gastos del 2,5%. En el reverso de la moneda, Irlanda y Portugal cerraron el ejercicio con superávit, del 1,7% el primero y del 1,2% el segundo.



Las exportaciones del sector automóvil superaron los 430 millones el año pasado.

# Alerta por la caída de las exportaciones españolas a Israel

**AVISO DEL CLUB DE EXPORTADORES/** Los mayores negocios, las semimanufacturas, los bienes de equipo y los automóviles.

Carlos Polanco, Madrid

La evolución de las relaciones diplomáticas, ya sea positiva o negativa, juega un papel importante en los intercambios comerciales entre países. En el caso español, el último ejemplo de esto es el comercio exterior con Israel y cómo este ha venido declinando, especialmente a partir de octubre, mes en el que el país de Oriente Medio inició una ofensiva en Gaza como represalia al ataque realizado por Hamás en suelo israelí. A raíz de esto, el Club de Exportadores e Inversores Españoles, organización empresarial que defiende los intereses de las compañías nacionales con actividad más allá de las fronteras del país, alertó ayer de que las relaciones entre ambos países “se están deteriorando a un ritmo progresivamente acelerado”, tanto porque los conflictos de este tipo suelen ser disruptores para el comercio como por el, a su juicio, “deterioro de las relaciones diplomáticas entre España e Israel”. La organización estima que esto es “doblemente preocupante, ya que Israel era uno de los pocos países de la región con los que España presentaba superávit comercial”. Conviene contextualizar, eso sí, que el peso de la actividad comercial de las empresas españolas en Israel no es de los más elevados, puesto que supone en torno al 0,5% del valor de las exportaciones nacionales.

## Igual que en el caso de Argelia, “la crisis diplomática puede derivar en crisis comercial”

El pasado año, las exportaciones al país alcanzaron los 1.906,8 millones de euros, un 11,7% menos que los 2.158,7 millones del ejercicio anterior. Es cierto que el comercio exterior español sufrió el pasado año un descenso a nivel global, pero en una magnitud ciertamente inferior, al ser solo del 1,4%. A esto hay que sumar que en los meses de enero y febrero de este año, los dos únicos de los que hay datos, este descenso ha continuado y se ha agravado, hasta el punto de que en febrero las exportaciones cayeron un 35% con respecto al mismo mes de 2023. “Si atendemos a las cifras de febrero de 2024 y las comparamos con igual mes de 2023, vemos que se ha pasado de exportar a Israel por importe de 201,5 millones de euros, a vender solamente 129,7 millones”, apuntan, a lo que añaden que la caída en enero ya había sido del 32%.

Uno de cada cuatro euros en ventas españolas a Israel en 2023 se concentraron en el sector de las semimanufacturas, sobre todo gracias a los productos químicos, que supusieron 258 millones; y otras semimanufacturas sin tener en cuenta el hierro y el acero y

los metales no ferrosos, otros 214 millones. Los otros sectores con mayores ventas al país de Oriente Medio el pasado año fueron los bienes de equipo, con un total de 472 millones de euros, y los automóviles, con 434 millones. Este último es de los más afectados: en los primeros dos meses de este año, su caída interanual fue del 76%, pasando de los 122 millones a los 29.

## Tensión diplomática

Desde el inicio de la guerra en Oriente Medio, las relaciones entre España e Israel han vivido momentos tensos, como cuando en noviembre el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, habló de “matanza indiscriminada de inocentes civiles” en Gaza, para indignación de los mandatarios israelíes. Más recientemente, Sánchez ha insistido en la necesidad del reconocimiento del estado de Palestina, provocando una nueva reacción airada por parte de los líderes del país de Oriente Medio. En este sentido, la organización de empresarios exportadores advirtió de que este toma y daca en las relaciones entre ambos países puede tener consecuencias económicas: “La crisis diplomática con Israel puede derivar en crisis comercial”, asegura, poniendo como ejemplo el deterioro comercial con Argelia después de “reconocer la soberanía marroquí sobre el Sahara Occidental”.

# Oriente Próximo se aleja del precipicio

por The Editorial Board (FT)

Durante seis días, el mundo esperó con la respiración contenida la respuesta de Israel a la lluvia sin precedentes de misiles y drones de Irán. Cuando ésta llegó el viernes, se produjo un suspiro colectivo de alivio. El ataque, dirigido contra una base aérea cercana a la ciudad de Isfahán, se calibró para evitar una escalada mayor. La respuesta fue silenciada tanto en Irán como en Israel, que ni confirmó ni desmintió el asalto. Teherán restó importancia a todo el episodio, declarando que no se habían producido daños, y no culpó directamente a Israel. Parecía reinar la calma. Ninguna de las partes quería un conflicto directo. El presidente de EEUU, Joe Biden, desempeñó un papel crucial, saliendo en defensa de Israel cuando Irán lanzó más de 300 misiles y drones contra el Estado judío, pero advirtiendo de que Washington no participaría en ninguna represalia. Instó repetidamente al primer ministro Benjamín Netanyahu a mostrar moderación.

Por una vez, Netanyahu pareció escuchar a los amigos de Israel, al contrario que en su guerra de Gaza. Por ahora se ha evitado un conflicto regional a gran escala. Pero el volátil Oriente Próximo se encuentra en una nueva y peligrosa fase, en la que tanto Israel como Irán están cambiando las reglas del juego.

En los meses transcurridos desde el ataque de Hamás del 7 de octubre que acabó con la vida de 1.200 personas, según funcionarios israelíes, y de la atronadora ofensiva de Israel en Gaza, las hostilidades se han recrudecido en toda la región. Fuerzas israelíes y estadounidenses han sido atacadas por milicianos respaldados por Irán. Israel ha contraatacado con dureza a sus adversarios, ya que considera que Irán y su denominado eje de la resistencia suponen una amenaza existencial.

Ha lanzado múltiples ataques contra las fuerzas iraníes en Siria; su mortífero ataque contra el edificio consular de Irán en Damasco provocó la lluvia de misiles de Teherán contra Israel. Aunque claramente telegrafado, el ataque de Irán fue el primer ataque directo contra Israel desde su propio suelo, un movimiento muy arriesgado por parte de un régimen que durante mucho tiempo ha tratado de mantener las hostilidades en escenarios extranjeros.

## Capacidad disuasoria

Con los dos enemigos aún centrados en restablecer su capacidad disuasoria, el peligro de las provocaciones y los errores de cálculo seguirá planeando sobre la región. La amenaza persistente será que uno juzgue mal la respuesta del otro a un acto hostil, desencadenando la siguiente escalada.

El frente más peligroso se encuentra a lo

largo de la frontera norte de Israel con Líbano, donde las fuerzas israelíes y Hezbolá, el representante más poderoso de Irán, llevan seis meses intercambiando ataques cada vez más intensos. Israel ha dejado claro que, después del 7 de octubre, no puede seguir viviendo con combatientes de Hezbolá acampados en su frontera. Una solución diplomática a este frente de la crisis es posible y debe buscarse. EEUU y sus aliados deben mantener la presión sobre todas las partes para que muestren moderación, e intensificar la diplomacia para detener el conflicto. Pero los riesgos de que se produzca un error de cálculo y una escalada persistirán mientras Israel continúe su ofensiva en Gaza, que ha causado 34.000 muertos, según funcionarios palestinos.

Los aliados de Israel lo saben. Pero Netanyahu insiste en que Israel lanzará un asalto sobre Rafah, la ciudad meridional de Gaza donde se han refugiado más de un millón de personas, a pesar de las advertencias de que esto tendrá consecuencias desastrosas.

El único intento realista de detener la guerra, las conversaciones para garantizar un al-



Un ciudadano iraní, en Teherán, ante un cartel de unos misiles.

## El peligro de que se produzca un error de cálculo y una posterior escalada entre Irán e Israel persistirá

to el fuego como parte de un acuerdo para liberar a los rehenes israelíes retenidos en la franja, está fracasando. Ni Hamás, mermado pero no derrotado, ni Netanyahu están dispuestos a hacer las concesiones necesarias para asegurar un acuerdo.

Las hostilidades entre Israel e Irán no deben desviar la atención de la catastrófica crisis de Gaza. Los mismos aliados que se unieron a Israel cuando fue atacado deben mantener la presión sobre Netanyahu para que no lance un asalto sobre Rafah, permita la entrada de más ayuda en la franja y ponga un fin gradual a la ofensiva israelí. Qatar, Egipto y Turquía deben aumentar la presión sobre Hamás para que libere a los rehenes.

Los ataques de represalia israelí e iraní fueron un presagio de adónde podría conducir el delicado camino en el que se encuentra Oriente Próximo. La única salida es el fin de la guerra en Gaza.

# Ucrania es la primera línea de un conflicto mucho mayor

Gideon Rachman

Tras muchos meses de discusiones y vacilaciones, la Cámara de Representantes de EEUU ha actuado por fin. La aprobación en Washington de un paquete de 61.000 millones de dólares (57.330 millones de euros) en nueva ayuda militar a Ucrania puede ser un punto de inflexión en la guerra con Rusia. Como mínimo, mantendrá a Ucrania en la lucha. Los rusos seguirán esperando que, si Donald Trump es elegido presidente, este podría ser el último gran paquete de ayuda militar estadounidense. Pero incluso eso podría no resultar fatal para la causa ucraniana. Las industrias militares europeas están entrando finalmente en acción y estarán en mejores condiciones de abastecer a Ucrania en 2025.

La votación para proporcionar más dinero a Ucrania se llevó a cabo en la Cámara de Representantes, donde hubo votaciones separadas para enviar ayuda sustancial a Israel y Taiwán. Juntos ofrecen una idea clara de la visión del mundo que tienen actualmente EEUU y sus principales aliados en Europa y Asia.

En conjunto, todo este dinero está destinado a hacer frente a cuatro países que el general Chris Cavoli, comandante de las fuerzas estadounidenses en Europa, describe como un “eje de adversarios”: Rusia, China, Irán y Corea del Norte.

Hablar de un eje trae a la memoria recuerdos desafortunados de 2002 y del “eje del mal” de George W. Bush, que exageró gravemente las conexiones entre Irak, Irán y Corea del Norte. Pero, dos décadas después, existen pruebas mucho más contundentes de una cooperación militar seria entre Moscú, Pekín, Teherán y Pyongyang.

EEUU acusa a China de suministrar a Rusia motores para drones, máquinas para misiles de crucero y otras formas de ayuda militar. Los regímenes de Pyongyang y Teherán se han convertido en proveedores vitales de armamento para Moscú. China también proclamó recientemente su “profunda amistad” con Corea del Norte, y envió a un alto funcionario a Pyongyang para mantener conversaciones.

A medida que estas cuatro autocracias estrechan sus lazos, también lo hacen los alia-

dos democráticos de EEUU. En Washington, EEUU y Japón anunciaron recientemente una serie de nuevos acuerdos que llevarán su asociación en materia de seguridad a un nuevo nivel. Corea del Sur es también un importante proveedor de armas para Ucrania.

La “alianza occidental” es ahora, en realidad, una red global de aliados que se considera comprometida en una serie de conflictos regionales vinculados. Rusia es el adversario clave en Europa. Irán es la potencia más desestabilizadora en Oriente Próximo. Corea del Norte es un peligro constante en Asia. El comportamiento y la retórica de China son cada vez más agresivos, y puede reunir recursos de los que no disponen Moscú o Teherán. Obviamente, sigue habiendo distinciones importantes entre estos países. Rusia, Irán y Corea del Norte son tratados como naciones parias por EEUU y sus aliados. En cambio, China sigue siendo un importante socio comercial de todos los países del *Occidente global*. En Washington y Tokio, sin embargo, la hipótesis es que, a largo plazo, Xi Jinping está



El presidente de Ucrania, Volodimir Zelenski.

tan decidido como Vladimir Putin o el ayatolá Ali Jamenei a cambiar el actual orden mundial. Los japoneses, al igual que los estadounidenses, piensan que lo que ocurra en Ucrania tendrá una influencia vital en lo que suceda en el Indo-Pacífico.

EEUU y sus aliados creen, por tanto, que juegan a la de-

fensiva apoyando a los países que están en la línea de fuego del eje de adversarios, sobre todo Ucrania, Israel y Taiwán. El refuerzo del apoyo militar a estos países ha suscitado críticas en todo el espectro político. La derecha aislacionista estadounidense sigue oponiéndose frontalmente a ayudar a Ucrania. La izquierda

progresista acusa a EEUU de apoyar el “genocidio” israelí en Gaza.

Incluso algunos que apoyan la aspiración de defender la actual estructura de poder mundial se muestran preocupados por la estrategia. Al difunto Henry Kissinger le preocupaba que el apoyo estadounidense a Ucrania empujara a Rusia a los brazos de China. Otros creen que EEUU simplemente carece de los recursos militares y económicos para liderar la ofensiva contra adversarios en Asia, Europa y Oriente Próximo simultáneamente.

Puede que haya algo de verdad en ello. Un alto cargo de la Administración Biden admite que “estamos bastante al límite en este momento”. Pero los estadounidenses y sus aliados también saben que sus adversarios tienen enormes dificultades. Rusia ha sufrido cientos de miles de bajas en su guerra con Ucrania. La economía china atraviesa dificultades. Irán se enfrenta a disturbios internos y Corea del Norte es un caso perdido con armamento nuclear. Washington también lidia con la forma de reforzar la disuasión sin implicar directamente a EEUU en

una guerra con ninguno de los adversarios del eje. En la práctica, esto ha significado a menudo proporcionar a los aliados de primera línea de EEUU nueva ayuda militar, tratando al mismo tiempo de contener sus acciones.

## El caso de Taiwán

A lo largo de la guerra de Ucrania, EEUU ha intentado disuadir a Kiev de atacar el interior de Rusia. Después de que Irán disparase una andanada de misiles contra Israel este mes, EEUU también actuó para evitar que el conflicto escalase aún más. Y aunque EEUU va a proporcionar apoyo político y militar adicional a Taiwán, ha insistido en que Taipéi no debe provocar a Pekín dando pasos abiertos hacia la independencia política formal de China.

EEUU está jugando con sus adversarios a un juego mental potencialmente mortal, desplegando fuerzas militares de forma selectiva, con la esperanza de evitar el estallido de una guerra más amplia. Ucrania lucha por su propia libertad e independencia. Pero también es la primera línea de lo que podría ser un conflicto mucho mayor.

© Financial Times

## España y Grecia, bajo presión para que ofrezcan a Ucrania sistemas de defensa aérea

Henry Foy / E. Varvitsioti / C. Miller / B. Jopson. Financial Times

Grecia y España están siendo objeto de una intensa presión por parte de sus aliados de la UE y la OTAN para que proporcionen más sistemas de defensa antiaérea a Ucrania. Mientras, Kiev reclamó más ayuda en la reunión que mantuvieron ayer los ministros de Asuntos Exteriores y Defensa de la UE [a la que asistió el ministro español José Manuel Albares]. Este mes, Kiev hizo una petición urgente a sus aliados occidentales de siete sistemas de defensa aérea adicionales, como los Patriots de fabricación estadounidense o los S-300 soviéticos, mientras Moscú recrudescer su campaña aérea y de misiles contra las ciudades y la infraestructura energética del país.

El presidente de Ucrania, Volodimir Zelenski, escribió el en una red social: “Los Patriots sólo pueden llamarse sistemas de defensa aérea si funcionan y salvan vidas en lugar de permanecer almacenados en algún lugar”. Solamen-

te Alemania ha anunciado el envío de un sistema Patriot. Otros líderes de la UE aprovecharon una cumbre en Bruselas la semana pasada para pedir personalmente a los presidentes español y griego, Pedro Sánchez y Kyriakos Mitsotakis, a donar algunos de sus sistemas a Ucrania, según fuentes informadas de las conversaciones. A los dos líderes, cuyos ejércitos poseen más de una docena de sistemas Patriot además de otros como los S-300, se les dijo que la necesidad de Kiev era mayor, ya que sus países no se enfrentaban a ninguna amenaza inminente. “Todos sabemos quién los tiene, todos sabemos dónde están y todos sabemos quién los necesita realmente”, sentenció una de las personas.

Las autoridades explicaron que no se había presionado tanto a Polonia y Rumanía, que también tienen Patriots, para que se plantearan la posibilidad de ayudar a Kiev, dada su ubicación más vulnerable en la frontera con Ucrania.

Ucrania cuenta actualmen-

## REACCIÓN

El ministro José Manuel Albares evitó aclarar ayer si se mandarían las **baterías antiaéreas**, pero dijo que España “va a seguir haciendo todo lo que esté en su mano” por ayudar a Ucrania.

te con al menos tres sistemas Patriot, incluido uno suministrado por EEUU y dos de Alemania, antes del anuncio de Berlín de la semana pasada.

Kiev también dispone de sistemas de misiles tierra-aire de largo alcance desarrollados por la antigua Unión Soviética, incluidos los sistemas S-300 y S-200. De hecho, se ha instalado una versión actualizada de este último sistema en Ucrania. Según funcionarios ucranianos, la semana pasada se utilizó una versión reconstruida y actualizada de este

último para derribar un bombardero estratégico ruso de largo alcance Tu-22M3 sobre la región rusa de Stavropol Krai.

Es probable que los interceptores de defensa antiaérea se incluyan en el nuevo paquete de ayuda estadounidense aprobado el sábado por la Cámara de Representantes.

Kiev está especialmente interesado en los anticuados sistemas S-300 de Grecia, dado que Ucrania ya cuenta con ellos en su arsenal y tiene experiencia en su manejo.

“Para ser sinceros, hay países que no necesitan de forma inmediata sus sistemas de defensa antiaérea. Se está pidiendo a cada país que decida de qué puede prescindir”, declaró un diplomático de la UE que participó en los preparativos de la reunión.

## La posición de Sánchez

El presidente del Gobierno español declaró tras reunirse con Zelenski el mes pasado que España “entregará más material en 2024 para ayudar

a Ucrania a defenderse de la agresión rusa”. El secretario general de la OTAN, Jens Stoltenberg, declaró el viernes que esperaba que las nuevas ayudas de suministros de defensa aérea “se anunciaran pronto”, pero no ofreció detalles sobre los países o el armamento concreto.

La OTAN ha llevado a cabo una auditoría de los sistemas de defensa antiaérea que poseen sus Estados miembros y dónde están desplegadas, declaró Stoltenberg, añadiendo que “este mapeo confirma que hay sistemas, incluidos sistemas Patriot, disponibles para ser suministrados a Ucrania”.

Stoltenberg habló tras una reunión virtual de los ministros de Defensa de la OTAN y Zelenski reunidos para hablar de las necesidades de defensa aérea.

“El debate más importante será determinar qué pueden hacer los Estados miembros para apoyar la defensa aérea de Ucrania. Eso es lo más importante”, declaró un alto funcionario de la UE.



















Fondo	Tipo	Valor liquid. en euros mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el
1)JPM US HghYldPlsBdDdiv(h)	F	46,57	-2,20	48/52
1)JPM US HY Pls Bd Aacc-Hdg	F	94,68	-0,59	42/52
1)JPMUSRshnlhdEqUCtSETFH@a	V	40,71	6,63	60/87
1)JPM US Sel Eq AAcc(hgd)	V	267,12	4,49	62/87
1)JPM US Sel Eq DAcc(hgd)	V	244,45	4,32	65/87
1)JPM US Sel Eq PlsAAcc(hg)	V	26,86	8,61	23/87
1)JPM US Sel Eq PlsDCAcc(hg)	V	22,86	8,34	28/87
1)JPM US ShtDurBd AAcc(hgd)	F	69,62	-0,31	12/13
1)JPM US ShtDurBd DAcc(hgd)	F	66,93	-0,40	13/13
1)JPM US Sm Comp AaccEURHdg	V	108,93	-4,81	6/6
1)JPM US Tec A acc EUR hedg	V	159,04	2,73	21/35
1)JPM US Val D AAcc(Hsgd)	V	15,93	2,77	78/87
1)JPM US Value AAcc (hgd)	V	18,20	3,00	77/87
1)JPMThe-GenThe A AccHdgEUR	V	89,47	-7,49	36/39
1)JPM USD EmMktSovBd UE EuH	F	84,04	-3,30	30/30
1)JPM US Aacc Asia Pac ex Japan	V	21,19	0,99	10/11
2)JPM AAcc Asia Pacific ex Ja	V	20,05	0,30	11/11
2)JPM Ame Eq A-Acc USD	V	51,94	11,34	3/87
2)JPM Ame Eq D-Acc USD	V	43,44	11,09	4/87
2)JPM ASEAN Equity Aacc	V	22,55	0,13	10/11
2)JPM ASEAN Equity Dacc	V	18,69	-0,12	11/11
2)JPM Asia Pacific Eq AAcc	V	24,97	2,54	3/11
2)JPM Asia Pacific Eq D-Acc	V	152,43	2,31	4/11
2)JPM BB US\$SmCapEq UETF \$Ac	V	27,00	2,50	3/6
2)JPM BB US\$SmCapEq UETF \$Di	V	26,52	2,09	4/6
2)JP BBChGAb UCITS ETFUSDac	F	96,31	4,35	3/9
2)JP BBChGAb UCITS ETFUSDdi	F	92,12	3,14	5/9
2)JPM BetaBuiUS Eq UE-Acc	V	46,23	8,21	29/87
2)JPM BetaBuiUS Eq UE-Dis	V	43,09	7,51	40/87
2)JPM BetaBChAgbnEqUECTF\$Hdi	F	109,10	6,43	1/9
2)JPM BetaBuiUS TreasBd UE	F	97,23	0,40	10/13
2)JPM BetaBuiUS TreasBd1-3UE	F	106,84	3,56	7/13
2)JPM Carbt Gb Eq(CTB)ETF	V	36,11	5,95	82/265
2)JPM China A-Acc USD	V	34,24	-3,09	13/14
2)JPM China A-S Opp A - Acc	V	20,29	0,03	9/14
2)JPM China A Res. Enha Eq.	V	17,45	6,12	2/14
2)JPM China A Research Enha	V	18,05	6,20	1/14
2)JPM China Bd O A-Acc USD	F	96,42	3,82	4/9
2)JPM China D-Acc USD	V	36,69	-3,41	14/14
2)JPM Climate Ch SoliUSD (acc	V	30,37	6,25	3/26
2)JPM CTChinaEq UETF USD Ac	V	21,93	1,53	6/14
2)JPM Em Mkts LcRtDurbt Dacc	F	14,78	-2,72	28/30
2)JPM Em Mkts Opp D-Acc-USD	V	277,38	2,23	27/58
2)JPM Em Mkts Opp D-Acc-USD	V	117,46	1,99	34/58
2)JPM Em Mkts SmCap A(P)Acc	V	17,68	-4,14	57/58
2)JPM Em Mkts SmCap D(P)Acc	V	15,20	-4,50	58/58
2)JPM Em Mkts SustEq A(acc)-U	V	97,23	-3,30	52/58
2)JPM Em SocAdv A acc USD	V	87,62	-3,73	54/58
2)JPM Gb Aggregate Bd Aacc	F	12,17	-0,68	33/89
2)JPM Gb Aggregate Bd Dacc	F	14,18	-0,75	35/89
2)JPM GI Bd Opp S A acc Usd	F	100,42	1,94	7/89
2)JPM Gb ConvCons(USD)A-Acc	F	210,48	4,87	1/18
2)JPM Gb ConvCons(USD)D-Acc	F	189,10	4,71	2/18
2)JPM GbHYCoBdMTF ETF USDa	F	106,32	3,24	9/52
2)JPM Gb Inc Sust A hga acc	V	101,75	3,05	188/265
2)JPM Gb Macro A-Acc	I	160,24	6,22	3/13
2)JPM Gb Macro D-Acc	I	147,64	6,07	4/13
2)JPM Gb Natural Res AAcc	V	14,60	8,72	2/3
2)JPM Gb Natural Res DAcc	V	8,72	8,45	3/3
2)JPM Gb ResEnhlhdEq(ESG)UE	V	44,20	7,71	47/265
2)JPM Gb ResEnhlhdEqESGUE	V	42,61	7,29	52/265
2)JPM Gb Select Eq AAcc USD	V	498,63	8,95	22/265
2)JPM Gb Select Eq DAcc USD	V	426,98	8,69	28/265
2)JPM Gb Sust.Eq.A(acc) USD	V	32,28	8,85	25/265
2)JPM Gb Sust.Eq.D(Acc) USD	V	17,91	8,51	30/265
2)JPM Gb. Value A Acc USD	V	114,70	8,75	27/265
2)JPM GbEmMkResEnhlhdEqESG	V	28,19	2,10	31/58
2)JPM GbEmMkResEnhlhdEqESGD	V	26,63	1,51	39/58
2)JPM GbHYCoBdMTF ETF USDDa	F	108,47	3,11	4/52
2)JPM GbHYCoBdMTF ETF USD	F	102,33	0,11	32/52
2)JPM GIEqMuFacUE - USD acc	V	36,26	6,52	67/265
2)JPM Greater Ch A-Acc USD	V	36,63	-1,57	11/14
2)JPM Greater Ch D-Acc USD	V	48,17	-1,86	12/14

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Restab. desde 29-12-23	Rendim. en el año
2)JPM USD CorpBdResEnhldxD	F	74,65	-2,41	73/76
2)JPM USD CorpBdResEnhldxUE	F	110,47	0,68	28/76
2)JPM USD St mKktSovBd UE USD	F	79,10	-1,06	21/30
2)JPM USD EM Sv Bd Uct5 ETF	F	98,33	0,82	12/30
2)JPM USD Liq LVNAV A-Acc	D	11.058,20	5,26	5/15
2)JPM USD Liq LVNAV W-Acc	D	11.224,61	5,39	1/15
2)JPM USD St MM VNAV A-Acc	D	15.094,29	5,29	4/15
2)JPM USD St MM VNAV D-Acc	D	11.301,34	5,26	6/15
2)JPM USD Tr. CNAV A Acc	D	10.726,51	5,25	7/15
2)JPM USD Tr. CNAV W Acc	D	10.485,57	5,38	2/15
2)JPM USDUltraSh Inc UE Dis	F	100,93	3,62	6/13
2)JPM USDUltraSh Inc UE Acc	F	113,02	5,40	1/13
2)JPMBeBUSTRBd0-1Y-USD acc	F	109,44	5,30	2/13
2)JPMThe-GenThe A Acc USD	V	93,56	-4,96	34/39
2)JPMUSRshEnhldxEqUcTSETFSD	V	46,49	8,37	27/35
2)JPMJPRESEnhIE ESG JPY AC	V	4.181,10	7,13	12/23
4)JPM BetaBuilUKilt1-5yrUE	F	93,10	-0,42	18/7
4)JPM GBP Liq LVNAV A-Acc	D	10.655,94	2,97	2/4
4)JPM GBP St MM VNAV A-Acc	D	16.087,94	2,98	1/4
4)JPM GBP St MM VNAV D-Acc	D	11.086,14	2,95	4/4
4)JPM GBP St MM VNAV MorgAcc	D	10.665,81	2,97	3/4
4)JPM GBPUltraSh Inc UE Acc	F	109,09	2,89	1/2
4)JPM GBPUltraSh Inc UE Dis	F	100,84	1,28	2/2
4)JPM METFICAV-BBuild Tre bd	F	72,58	-1,88	12/16
5)JPM GbConvEU AccCHF hdg	F	24,89	-6,19	18/18
5)JPM GbHYCoBdMTF ETF CHFHa	F	99,03	-5,09	52/52
5)JPM GICorBond A accCHFh	F	93,13	-7,07	76/76
5)JPM JPRESEnhIE ESG CHFHaC	V	31,80	8,54	8/23
5)JPMThe-GenThe A AccCHFh	V	85,83	-12,05	38/39
5)JPMUSRshEnhldxEqUEETF CHFHa	V	45,87	-0,52	87/87
6)JPM AUD Liq LVNAV A-Acc	D	12.814,64	-1,01	1/1
6)JPM Glb Inc A AUD	R	13,65	-2,94	190/192
<b>Kutxabank Gestión S.G.I.I.C., S.A.U.</b>				
<b>Pza. Euzkadi 2, Planta 27 48009 Bilbao. Tfno. 943446067. Fecha v.l.: 19/04/24</b>				
1)K. Bolsa S&M Caps Euro *	V	7,80	1,65	13/22
1)Kutxabank Bolsa	V	21,60	5,87	34/80
1)Kutxabank Bolsa EEUU	V	13,28	4,42	63/87
1)Kutxabank Bolsa Tend. Car*	V	6,56	2,27	213/265
1)Kutxabank Bolsa Emergent. *	V	11,23	2,26	26/58
1)Kutxabank Bolsa Eurozona	V	7,58	6,26	21/51
1)Kutxabank Bolsa Intern. *	V	12,50	5,58	96/265
1)Kutxabank Bolsa Japon	V	5,82	5,85	18/23
1)Kutxabank Bolsa N Econ.	V	7,83	-2,08	33/35
1)Kutxabank Bolsa Sectorial*	V	8,21	4,51	145/265
1)Kutxabank Bono	F	10,13	0,11	100/141
1)Kutxab G.Activ Rdmtio Plus*	R	24,06	1,61	131/192
1)Kutxabank Dividendo	V	12,34	4,35	45/51
1)Kutxab G.Activa Inv. Extr*	V	12,25	3,32	181/265
1)Kutxab G.Activa Inv. Plus*	V	12,48	3,41	179/265
1)Kutxabank Fondo Solidario*	I	7,25	0,06	10/15
1)Kutxab G.Activa Patr. Ext*	M	9,88	0,54	55/135
1)Kutxabank G. Activa Inv. *	V	11,14	3,28	182/265
1)Kutxab G.Activa Patr Plus*	M	10,01	0,60	51/135
1)Kutxabank G Activa Patri. *	M	9,79	0,50	60/135
1)Kutxab G.Activa Rdmtio Ext*	R	23,77	1,55	135/192
1)Kutxabank G.Activa Rdto. *	R	23,47	1,49	139/192
1)Kutxabank RF Corto	F	9,73	0,75	61/141
1)Kutxabank RF Empresas	D	6,93	0,90	62/75
1)Kutxabank RF Largo Plazo	F	946,49	-0,29	37/90
1)K. RF Obj. Sost. Cl. Cart	F	6,12	-2,00	76/90
1)Kutxabank RF Selec. Cart.	M	5,99	0,50	24/40
1)K. RV Obj. Sost. Cl. Cart.	V	6,52	2,19	218/265
1)Kutxabank Renta Global*	M	20,02	-1,13	122/135
1)K. RF Obj. Sost. Cl. Est.	F	6,07	-2,22	69/89
1)K. RV Obj. Sost. Cl. Est.	V	6,43	1,69	226/265
1)Kutxabank B S m&Mid Eur Ca*	V	8,14	1,90	12/22
1)Kutxabank Bol Emerg. Cart*	V	11,93	2,60	22/58
1)Kutxabank Bol. Euroz. Car	V	8,05	6,62	15/51
1)Kutxabank Bol Int Cartera*	V	13,27	5,94	84/265
1)Kutxabank Bol Japon Cart.	V	6,18	6,21	16/23
1)Kutxabank Bol N Econ. Car	V	8,30	1,75	32/35
1)Kutxabank Bol Secto Cart*	V	8,72	4,87	130/265
1)Kutxabank Bolsa Cartera	V	22,94	6,24	32/80
1)Kutxabank Bolsa EEUU Cart	V	14,10	4,78	58/87
1)Kutxabank Bono Cartera	F	10,43	0,28	93/141
1)Kutxabank Dividendo Car	V	13,10	4,71	38/51
1)Kutxabank Monetario Ahorr	D	6,06	-	-
1)Kutxabank Rent Global Car*	M	21,00	-0,86	118/135
1)Kutxabank RF Carteras	F	6,47	9,91	52/141
1)Kutxabank RF LP Cartera	F	989,29	-0,03	30/90
1)Kutxabank 0/100 Carteras	X	2,92	-2,21	170/179
<b>Loreto Inversiones</b>				
<b>Castellana 40 s/ 28046 Madrid. Gema Toran Lorente. Tfno. 917813149. Fecha v.l.: 19/04/24</b>				
1)Loreto Premium Global I	X	1.071,12	-1,92	166/179
1)Loreto Premium Global R	X	10,91	-2,04	168/179
1)Loreto Premium RF CP	F	10,32	0,86	54/141
1)Loreto Premium RFM I	M	1.022,06	4,41	25/40
1)Loreto Premium RFM R	M	10,32	0,35	26/40
1)Loreto Premium RVM I	R	1.099,87	-1,21	22/24
1)Loreto Premium RVM R	R	11,11	-1,33	23/24
<b>Magallanes Value Investors</b>				
<b>Lagasca 88 s/ 28001 . Carmen Delgado Notario. Tfno. 914361210. Fecha v.l.: 19/04/24</b>				
1)Magallanes European Eq.M	V	217,11	4,75	55/117
1)Magallanes European Eq.M	V	227,41	4,91	51/117
1)Magallanes Iberian Eq.M	V	177,03	7,71	14/80

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año
1)Magallanes Iberian Eq. P	V	185,37	7,87	10/80
1)Magallanes Microcaps EurB	V	146,36	1,45	14/22
1)Magallanes Microcaps EurC	V	142,90	1,37	15/22
1)MWI UCITS European Eq I*	V	213,59	5,28	43/117
1)MWI UCITS European Eq R*	V	204,53	5,11	47/117
1)MWI UCITS Iberian Eq I*	V	161,86	8,07	8/80
1)MWI UCITS Iberian Eq R*	V	154,92	7,90	9/80
Mapfre Asset Management				
Ctra. de Pozuelo,50-1 Majadahonda 28222 Madrid. Tfno.915 813 780. Fecha v.l.:				
18/04/24				
1)Behavioral I	V	11,32	0,13	102/117
1)Behavioral R	V	12,50	-0,03	104/117
1)Capital Responsible I	R	10,78	0,68	18/24
1)Capital Responsible R	R	10,94	0,52	19/24
1)Fondmapfre Bolsa América	V	19,88	5,42	53/87
1)Fondo Naranja Gar 2026 II	G	6,48	-0,44	20/31
1)Fondmapfre Bolsa Europa	V	86,90	1,50	97/111
1)Fondmapfre Bolsa Iberia	V	23,32	0,68	67/80
1)Fondmapfre Bolsa Mixto	R	34,98	0,46	161/192
1)FondMapfre Elecc Decidida	R	8,42	4,02	31/192
1)FondMapfre Elecc Moderada	R	7,31	2,87	74/192
1)FondMapfre Elecc Prudente	M	6,33	1,55	24/135
1)Fondmapfre Garantia II	G	6,27	-0,69	24/31
1)Fondmapfre Garantia VI	G	6,20	0,56	43/67
1)Fondmapfre Global	X	14,44	5,30	15/179
1)Fondmapfre Renta Corto	F	12,89	0,56	78/141
1)Fondmapfre RF Flexible	F	12,09	-0,95	59/89
1)Fondmapfre Renta Mixto	M	9,83	-0,23	37/40
1)Fondmapfre Rentadolár	D	8,05	4,27	13/15
1)Global Bond I	F	8,79	-1,79	58/89
1)Global Bond R	F	8,65	-1,95	59/89
1)Good Governance I	V	16,13	4,19	152/265
1)Good Governance R	V	16,84	4,02	157/265
1)Inclusion Responsible I	V	147,74	6,42	25/117
1)Inclusion Responsible R	V	13,96	6,16	21/117
1)Mapfre FT Plus	M	15,74	-0,05	33/40
1)US Forgotten Value I	V	11,52	3,84	70/87
1)US Forgotten Value R	V	11,06	3,69	71/87
March Asset Management				
Castelló 74 28006 Madrid. Cristina Gómez. Tfno. +34 914263700.. Email. cgo- mez@march-am.com. Fecha v.l.: 19/04/24				
1)Fonmarch	F	28,85	-0,41	134/141
1)March Cartera Conserv.*	M	5,87	0,08	86/135
1)March Cartera Decidida*	V	1.102,01	1,78	224/265
1)March Cartera Defensiva*	M	11,25	0,11	85/135
1)March Cartera Moderada*	R	5,70	0,63	158/197
1)March Europa Convención*	V	13,47	7,51	20/117
1)March Global Quality	V	1.169,00	3,33	180/265
1)March I.Family Busin.-A-€*	V	18,81	3,87	163/265
1)March Int.Vini Catena-A-€*	V	17,27	-2,26	5/5*
1)March I.Torrenova Lux-A-€*	X	11,72	0,22	148/179
1)March I.Valores Iberi-A-€*	V	15,19	6,38	30/80
1)March Mediterranean A €*	V	14,34	5,10	122/265
1)March Pagares	D	10,12	1,15	24/75
1)March Patrimonio CP*	D	10,99	1,13	26/75
1)March RF 2025 Gar	G	10,21	-0,08	14/31
1)March Renta Fija 2025	F	10,37	0,66	67/141
1)March RF 2026 Gar	G	10,34	-0,36	17/31
1)March RF Corto Plazo A	D	934,84	1,16	22/75
1)March Renta F. Flexible A*	F	9,31	-2,64	80/89
1)March Renta F. Flexible B*	F	93,43	-2,58	79/89
1)March Renta F. Flexible L*	F	9,46	-2,38	73/89
1)March Tesorero C	D	10,44	1,23	8/75
1)March Tesorero I	D	1.036,17	1,12	30/75
1)March Tesorero S*	D	10,25	-	-
2)March I.Family Busin.-A-\$*	V	22,07	8,11	36/265
2)March Int.Vini Catena-A-\$*	V	19,06	1,72	3/5*
2)March I.Torrenova Lux-A-\$*	X	13,13	4,30	29/179
2)March Mediterranean A \$*	V	2.597,62	5,45	107/265
Mediolanum Gestión				
Agustina Saragosa 3-1 Local 2-4 08017 Barcelona. Alfonso Casas. Tfno.				
932535400. Fecha v.l.: 19/04/24				
1)Compromiso Med. E *	X	11,05	2,55	72/179
1)Compromiso Med. L *	X	9,92	2,22	84/179
1)Mediolanum Activo E-A	F	10,89	1,34	11/141
1)Mediolanum Activo L	F	11,32	1,28	14/141
1)Mediolanum Activo S	F	11,05	1,23	18/141
1)Mediolanum Europa RV E	V	12,17	4,19	69/117
1)Mediolanum Europa RV L	V	10,27	3,93	74/117
1)Mediolanum Europa RV S	V	9,62	3,79	75/117
1)Mediolanum Fondcuenta	D	2.678,37	1,12	29/75
1)Mediolanum Fondcuenta E	D	10,45	1,21	10/75
1)Mediolanum Merc.Emrgts EA	F	11,62	3,12	5/30
1)Mediolanum Mercados Em L	F	15,41	2,92	6/30
1)Mediolanum Mercados Em S	F	14,56	2,79	7/30
1)Mediolanum Real Estate-A	V	8,67	-3,39	4/80
1)Mediolanum Real Estate-L	V	8,09	-3,61	5/80
1)Mediolanum Real EstateS-A	V	7,78	-3,74	6/80
1)Mediolanum Renta E	F	11,17	1,30	6/90
1)Med. R.V. Global Select E	V	9,91	-	-
1)Med. R.V. Global Select L	V	9,90	-	-
1)Med Small&Mid Caps Esp. E	V	10,39	3,12	48/80
1)Mediolanum Renta L	F	32,07	1,20	7/90
1)Med Small&Mid Caps Esp L	V	10,09	2,89	50/80
1)Mediolanum Renta S	F	31,14	1,16	9/90
1)Med Small&Mid Caps Esp S	V	9,65	2,74	52/80

Fondo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Rendim. en el año
Mediolanum International Funds Ltd			
4th floor, The Exchange George's Dock, 1 F.SDublin 1 Irlanda. Furio Petribasi.			
Tfno. 35312310800. Fecha v.l.: 18/04/24			
1JBB Carmignac Stra Sel LA	X	6,20	5,44
1JBB Carmignac Stra Sel SA	X	12,02	5,36
1JBB Chns Rd Opp LA	V	4,03	1,31
1JBB Circular Economy L	V	4,89	3,95
1JBB Circular Economy LH	V	4,67	2,14
1JBB Convertible St Col LHA	F	5,13	-2,03
1JBB Convertible St Col LHB	F	4,57	-2,41
1JBB Convertible St Col SHA	F	9,93	-2,11
1JBB Convertible St Col SHB	F	8,86	-2,48
1JBB Convertible Str Col LA	F	5,92	0,24
1JBB Convertible Str Col LB	F	5,27	-0,15
1JBB Convertible Str Col SA	F	11,47	0,16
1JBB Convertible Str Col SB	F	10,22	-0,23
1JBB Coupon Strategy L-B	X	4,33	0,67
1JBB Coupon Strategy HL-A	X	5,97	0,40
1JBB Coupon Strategy HL-B	X	3,71	-0,51
1JBB Coupon Strategy HS-A	X	11,31	0,28
1JBB Coupon Strategy HS-B	X	7,04	-0,62
1JBB Coupon Strategy L-A	X	6,94	1,60
1JBB Coupon Strategy S-A	X	13,18	1,48
1JBB Coupon Strategy S-B	X	8,22	0,56
1JBB Dynamic Coll. Hed. L	R	2,88	2,95
1JBB Dynamic Coll. Hed. S	X	15,71	2,87
1JBB Dynamic Collection L	R	9,03	4,17
1JBB Dynamic Collection S	R	15,38	4,82
1JBB Dynamic Intl Val Op LA	V	7,31	5,87
1JBB Dnymic Intl Val Op LHA	V	6,57	3,84
1JBB Dnymic Intl Val Op LA	V	14,14	5,78
1JBB Dnymic Intl Val Op SHA	V	12,73	4,10
1JBB Em. Markets Coll. L	V	11,32	3,28
1JBB Em. Markets Coll. S	V	17,69	3,13
1JBB Em Mkt Mlt Asst Col SA	V	4,88	1,43
1JBB Em Mkt Mlt Asst Col SA	V	9,25	1,33
1JBB Emrgin Mkt Fxd Inc LA	F	4,70	3,32
1JBB Emrgin Mkt Fxd Inc LB	F	3,88	0,91
1JBB Emrgin Mkt Fxd Inc LHA	F	4,02	-0,25
1JBB Emrgin Mkt Fxd Inc LHB	F	3,34	-2,62
1JBB Enrgy Transit L EUR	V	4,59	-7,53
1JBB Enrgy Transit LH EUR	V	4,50	-9,01
1JBB Equilibrium SHA	M	8,50	-0,19
1JBB Equilibrium SHB	M	7,39	-1,19
1JBB Eq.Pow.Coupon Col LHB	V	4,74	0,25
1JBB Eq.Pow.Coupon Coll SB	V	10,51	1,52
1JBB Eq.Pow.Coupon Coll SHB	V	9,07	1,14
1JBB Eq.Power Coupon Col LB	V	5,50	0,16
1JBB Equilibrium LA	M	4,59	3,71
1JBB Equilibrium LB	M	3,99	-0,70
1JBB Equilibrium LHA	M	4,34	-0,09
1JBB Equilibrium LHB	M	3,77	-1,10
1JBB Equilibrium SA	M	9,00	2,23
1JBB Equilibrium SB	M	7,82	-0,77
1JBB Equity Power Coll L	V	8,75	2,37
1JBB Equity Power Coll LH	V	7,14	1,20
1JBB Equity Power Coll S	V	13,24	2,48
1JBB Equity Power Coll SH	V	13,23	1,08
1JBB Euro Fixed Income L	F	5,95	0,63
1JBB Euro Fixed Income L B	F	4,59	0,61
1JBB Euro Fixed Income S	F	11,40	0,59
1JBB Euro Fixed Income S B	F	8,85	0,59
1JBB Europ Cpn Strgy Col LA	X	5,59	2,49
1JBB Europ Cpn Strgy Col LB	X	4,49	0,94
1JBB Europ Cpn Strgy Col LHA	X	5,52	2,64
1JBB Europ Cpn Strgy Col LHB	X	4,44	1,05
1JBB Europ Cpn Strgy Col SA	X	10,94	2,41
1JBB Europ Cpn Strgy Col SB	X	8,79	0,86
1JBB Europ Cpn Strgy Col SHA	X	10,80	2,52
1JBB Europ Cpn Strgy Col SHB	X	8,67	0,94
1JBB European Coll. Hed. L	V	8,64	6,49
1JBB European Coll. Hed. S	V	15,73	4,78
1JBB European Collection L	V	8,17	4,04
1JBB European Collection S	V	11,83	4,50
1JBB Eurp Sm CAP Eq LA	V	5,35	3,34
1JBB Fidelity Asian Cnp LA	R	5,07	1,46
1JBB Fidelity Asian Cnp LB	R	4,06	-0,34
1JBB Fidelity Asian Cnp LHA	R	4,44	0,09
1JBB Fidelity Asian Cnp LHB	R	3,55	-1,72
1JBB Fidelity Asian Cnp SA	R	9,93	1,36
1JBB Fidelity Asian Cnp SB	R	7,96	-0,44
1JBB Fidelity Asian Cnp SHA	R	8,68	-0,01
1JBB Fidelity Asian Cnp SHB	R	6,94	-1,78
1JBB Financ Inc Strat LA	M	6,73	2,29
1JBB Financ Inc Strat LB	M	5,07	0,26
1JBB Financ Inc Strat SA	M	13,32	2,24
1JBB Financ Inc Strat SB	M	10,01	0,18
1JBB Fut Sust Nutr L EUR	V	4,63	0,52
1JBB Fut Sust Nutr LH EUR	V	4,59	-0,65
1JBB Gbl Demograph Opp L	V	6,44	5,19
1JBB Gbl Demograph Opp LH	V	5,89	3,42
1JBB Gbl Impact L	V	5,03	0,96
1JBB Gbl Impact LH	V	4,54	-1,48
1JBB Gbl Leaders LA	V	7,04	5,67
1JBB Gbl Leaders LHA	V	6,28	3,42
1JBB Global High Yield L	F	13,29	2,25
1JBB Global High Yield S	F	19,35	2,43
1JBB Global H.Y. Hed. L B	F	3,54	-2,56





## DIRECTIVOS

# “Ni queremos morir de éxito ni dejarnos llevar por la inercia”

**ALEJANDRO HERMO** Nuevo CEO de la cadena de hamburgueserías Goiko.

Nerea Serrano. Madrid

Los hijos de Alejandro Hermo (Padrón, Galicia, 1983) preferían ir a Goiko que a McDonald's. Puede ser un motivo de peso para dejar la compañía en la que llevas casi ocho años, pero lo cierto es que las razones que han llevado al nuevo consejero delegado de Goiko a reciclar su vida profesional tienen más que ver con la cabeza que con el estómago: “Dejar McDonald's fue una decisión difícil, pero Goiko es una marca con la que siempre conecté y me interesaba el reto de hacer crecer una marca española”, confiesa en su primera entrevista en el cargo. La agilidad también ha sido un *check* en su lista de pros. “Trabajaba en un trasatlántico que costaba mover por su propia estructura y procesos. Aquí es mucho más ágil y la toma de decisiones es inmediata, lo que te permite reaccionar mejor a lo que está pasando”, reconoce.

Goiko nació como una empresa familiar hace 11 años y desde junio de 2018 tiene detrás al fondo L Catterton, que impulsó un crecimiento hasta tener actualmente 116 restaurantes y abrir mercado en Francia y Andorra. ¿El siguiente mordisco que planea Hermo? “No tendré un liderazgo continuista. Hay que hacerla más fuerte y que siga creciendo, porque la competencia es voraz”. Un crecimiento ligado a la diversificación tras proyectos como el del primer Goiko dentro de una terminal (en la de Palma de Mallorca). “Si funciona, llegará a otros aeropuertos”. Con un plan de vuelo que este año les llevará a abrir en torno a una decena de locales y en los próximos, entre 20 y 25 anuales, la fórmula de franquicia no forma parte de la estrategia. “Queremos mantener el control sobre la experiencia del consumidor”. En cuanto a la expansión, su sueño “es tener una marca global, aunque no es un camino fácil porque es difícil abrir en un mercado en el que no estás. Tenemos avanzada la entrada en Italia y queremos firmar en Portugal”, asegura.

Hermo llega con la intención de darle la vuelta... a la hamburguesa: “Nos estamos replanteando todo. Hay que dar un paso atrás y pensar qué queremos ser de mayores”. También han crecido los primeros fans que conocieron Goiko por su lenguaje disruptivo y coloquial y su presencia en las redes sociales. “Esos consumidores han crecido. Vamos a seguir siendo lo mismo, pero incorporando nuevos perfiles porque una de las preguntas que nos hacemos es si les estamos hablando a todos los



perfiles. Hay que propiciar los canales para todos y que Goiko sea una opción para todo tipo de *target*, incluidas las familias”.

Una de las responsabilidades que el gallego tenía en el gigante estadounidense era el *delivery*. “Es un canal que sigue subiendo, pero a España aún le queda recorrido. Vamos un par de años atrás en temas digitales”. El reto sigue siendo el de lograr que una hamburguesa llegue en un estado óptimo a casa. “Trabajamos con los agredadores para que el tiempo de entrega sea el menor posible y en innovar con el *packaging*”. Un envoltorio que, además, intentan que minimice la huella de carbono: “Ser sostenible es muy caro”.

A raíz de la pandemia, Hermo ha detectado una tendencia a cuidarse más, sí, pero también a ser más indulgente. En cuanto a la sombra que en periodos cíclicos se cierne sobre la carne y su supuesta reducción en la dieta de los españoles, el directivo es directo: “Luego eso no se ve reflejado en los datos de ventas. Además,

**“McDonald's era un trasatlántico que costaba mover; en Goiko la toma de decisiones es más rápida”**

**“No me gustan las personas dóciles; quiero un equipo que me rete y me repregunte”**

en Goiko puedes comer prácticamente de todo”.

Con un proyecto aún en su punto, le plantemos al directivo qué errores han cometido algunas grandes cadenas de restauración que no debería repetir Goiko: “No queremos ni morir de éxito ni pensar que haberlo hecho bien hace diez años significa que vaya a seguir siendo así, es decir, no hay que dejarse llevar por la inercia. En la vida tienes que retarte para seguir avanzando”, responde. Lo hará en un camino plagado de hambur-

guesas. “Todos los días nos sale un competidor nuevo, pero eso es bueno porque te hace mejor y hace crecer la tarta”, sentencia.

## Su libro de estilo

Hermo ha estrenado equipo estas últimas semanas, pero por si los trabajadores de Goiko leen esta entrevista, aquí va su libro de estilo: “No me gustan las personas dóciles. Quiero gente que me rete y me repregunte y que tenga pasión por lo que haga, que no esté aquí solo por un salario, sino que le guste la marca. Y también personas que estén muy cerca del consumidor; a veces tienes la tentación de tomar las decisiones desde una torre de marfil sin entender la realidad del restaurante”, dice como alegato final de su estrategia.

No podemos irnos sin preguntarle lo más importante: ¿Cómo se tomaron la noticia de su cambio sus tres hijos? “Les dije: ‘Tengo una mala y una buena noticia. La mala es que papá se va de McDonald's; la buena es que se va a Goiko’”.

## PARA DESCONECTAR



Las obras de la artista Joana Vasconcelos llegan a Asturias.

## EXPOSICIÓN

Joana Vasconcelos, primera mujer en exponer en el Palacio de Versalles, expondrá a partir del 7 de mayo en Asturias, en concreto en la central artística de Bueño, un espacio que recientemente ha sido renovado por tres estudiantes de arquitectura gracias al programa Arte Público de la Fundación EDP. Hasta allí llegarán dos de las obras de la artista portuguesa, siendo la segunda vez que pueden verse en España.

## MÚSICA

Marisa Manchado Torres, compositora y pianista española, ha donado su archivo personal a la Biblioteca Nacional de España. Borradores, partituras manuscritas, libros, programas de mano, revistas, folletos, correspondencia, documentos gráficos, además de grabaciones sonoras y audiovisuales en diversos formatos, pasarán a formar parte de la colección de la institución.

## VIAJES

El Tren de los Molinos se pone en marcha entre Madrid y Campos de Cromptana para acercar a los viajeros este paisaje de Castilla La-Mancha. Un tren que circulará hasta el 26 de octubre y cuyo billete incluye visitas guiadas a los molinos, los monumentos más característicos de la ciudad y la visita a una bodega que finaliza con una degustación.



El Tren de los Molinos viaja entre Madrid y Campos de Cromptana.

## DIRECTIVOS

## GESTIÓN

# ¿Qué cambia al liderar una empresa familiar o una cotizada?

**DIFERENCIAS** Dos experiencias que presentan desafíos totalmente distintos para los directivos.

Álvaro Pérez-Alberca. Madrid

Existe un proverbio galés que reza: “El que quiera ser líder debe ser puente”. En el orbe empresarial, los materiales sobre los que edifica el liderazgo variarían según la tipología de la compañía. Dirigir un negocio familiar y una empresa cotizada son dos experiencias muy diferentes, detalle a tener en cuenta para aquellas organizaciones familiares que aspiran a salir a Bolsa, como es el caso de la española Puig, que firmará la mayor salida a Bolsa del mundo en 2024 el próximo 3 de mayo, lo que supondrá un cambio significativo en su modelo de liderazgo.

Carmen Sebrango, responsable de Carreras Profesionales de la Universidad CEU San Pablo, explica que en una organización familiar, el liderazgo tiende a estar más centrado en la tradición, los valores familiares y las relaciones personales. “Estas empresas tienen un propósito, una visión del negocio y, en consecuencia, una misión que se puede identificar con una persona, un apellido, una saga. Son una clara manifestación de la importancia de poner el foco en las personas. El propósito y la cultura organizacional son mucho más tangibles que en una gran corporación. El resultado es un nivel de compromiso por encima de la media y una rotación baja, incluso en momentos de crisis”, analiza al experta. Por el contrario, continúa, en una compañía cotizada, el enfoque se orienta hacia los accionistas, el rendimiento financiero y la transparencia. “Dirigir una empresa que cotiza en Bolsa puede ofrecer oportunidades de empleo a los altos ejecutivos en un entorno empresarial más estructurado y orientado hacia los resultados financieros. Las empresas cotizadas suelen tener departamentos especializados y roles más definidos, lo que puede proporcionar a los directivos una mayor claridad en cuanto a sus responsabilidades y expectativas”, detalla Sebrango.

## Pensar a largo plazo

Alberto Andreu, director ejecutivo del Máster de Sostenibilidad de la Universidad de Navarra, también ve clara la distinción: “Personalmente he trabajado 30 años en compañías cotizadas y ahora estoy como asesor en dos consejos de compañías familiares. Con esta doble visión, creo que hay varias diferencias importantes”. La primera, expresa, es el pensamiento a largo plazo. Para Andreu las empresas familiares piensan en el futuro más que las cotizadas, “porque



El próximo 3 de mayo la compañía familiar Puig firmará la mayor salida a Bolsa del mundo en este 2024, lo que supondrá un cambio importante en su modelo de liderazgo.

su objetivo es dejar un legado a las siguientes generaciones”. Por su parte, las cotizadas, “están obligadas a prestar atención a ciclos cortos por las exigencias de los mercados”. Asimismo, la demanda en las empresas cotizadas puede ser mayor que en las familiares. “Las cotizadas tienen que atender a unas exigencias de transparencia muy relevantes para evitar distorsiones en los mercados de capitales (reportes, informes, requerimientos...). Las familiares no cotizadas no suelen estar tan exigidas”, comenta Andreu.

El profesor de la Universidad de Navarra también expone claras diferencias en cuanto a la marca y los empleados, dado que muchas compañías familiares tienen por firma su propio apellido y prestan mucha atención a su reputación. Lo mismo ocurre con los trabajadores, pues muchos familiares pueden estar empleados en la organización. Un apunte más: “Algunas compañías punteras –sean cotizadas o no–, suelen tomar como referencia las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de Sociedades Cotizadas de la CNMV para definir sus protocolos de gobernanza”, concluye Andreu.

Pero, ¿un directivo asume el mismo riesgos dirigiendo una empresa familiar no cotizada que una que co-

## Liderar una empresa que cotiza puede ofrecer un empleo en un entorno más estructurado

## Las compañías familiares, a nivel de marca, prestan mucha más atención a su reputación

tiza en Bolsa? “Los líderes se enfrentan a mayores riesgos en las compañías cotizadas”, declara Philios Andreou, CEO de la consultoría para empresas BTS. En su opinión, “este tipo de organizaciones se enfrentan a una serie de procesos más complejos y rigurosos con una mayor atención a los resultados trimestrales. Además, la visibilidad es alta y las posturas de la empresa en aspectos como equidad, inclusividad y diversidad están más expuestas y requieren justificación”, añade Andreou. Reflexión a la que Carlos Suárez, CEO de Seresco, compañía de soluciones tecnológicas, agrega: “las compañías cotizadas deben ser lideradas por un experto en el sector; en las familiares no necesariamente”.

El matiz principal que tienen que tener los directivos para dirigir una empresa familiar o liderar “una cotizada con accionariado disperso radica en que, en la empresa familiar, el control lo tiene una familia en lugar de el mercado. Por ello la dirección debe tener en cuenta que el interés de los accionistas no es únicamente económico, sino que hay un vínculo entre ellos que hace que tanto sus valores como sus relaciones calen en la organización”, advierte Alberto Gimeno, profesor de empresa familiar de Esade. Cuando los valores de la familia están alineados y sus vínculos están basados en la colaboración entre ellos, explica Gimeno, la familia puede construir una estructura de gobierno con capacidad para apoyar a la dirección y poner en valor todas las ventajas competitivas de la empresa familiar como son la flexibilidad, la capacidad de respuesta, la orientación al largo plazo y la capacidad para manejar la incertidumbre. Sin embargo, la dirección de una empresa familiar debe tener la sensibilidad para poner en valor estas ventajas competitivas sin la rigidez ni las dinámicas defensivas que, con frecuencia, minan la capacidad directiva de otro tipo de organizaciones”, concluye el profesor de Esade.

## PISTAS



## El Wellington se rinde a las madres

Es el día estrella del año para comer con las madres y el dilema llega a la hora de decidir dónde celebrarlo. Para ahorrarse el cocinar, el Wellington Hotel & Spa Madrid propone un *brunch* diseñado por el chef ejecutivo Javier Librero. Una fusión mediterránea con un guiño a la cocina japonesa –con su propio *sushiman*– y una parte dulce que se elabora en el propio obrador del hotel. De fondo, un violinista en directo. ¿Su precio? 80 euros.

## Un homenaje a la época de siembra japonesa

Conocida como la lluvia sagrada, el *kokuu* es la última de las 24 divisiones del año solar de la primavera japonesa; da paso a la época de siembra. Como homenaje a esta temporada, Kabuki Madrid y la destilería japonesa The House of Suntory presentan un maridaje especial (solo hasta el 28 de abril) el que destacan el *gyokuro*, *sakura* y *ume* como ingredientes inspiracionales que se unen a las creaciones del chef Alejandro Durán.

## La saga de los Pariente estrena un vino godello

La familia Pariente amplía su colección de viñedos singulares con un nuevo vino godello con Denominación de Origen Bierzo. De un viñedo plantado en ladera de montaña, a 607 metros de altitud, se ha extraído la esencia de esta variedad de uva blanca por excelencia en la zona del Bierzo, creando O Chan de Prieto Pariente, un vino aromático, afilado y con un final sedoso, con carácter e identidad propia. Su precio es de 16 euros.

## HISTORIA

# Herederos envenenados

**EDAD MEDIA** Alfonso de Castilla y Enrique IV fallecieron en plena disputa por el trono.

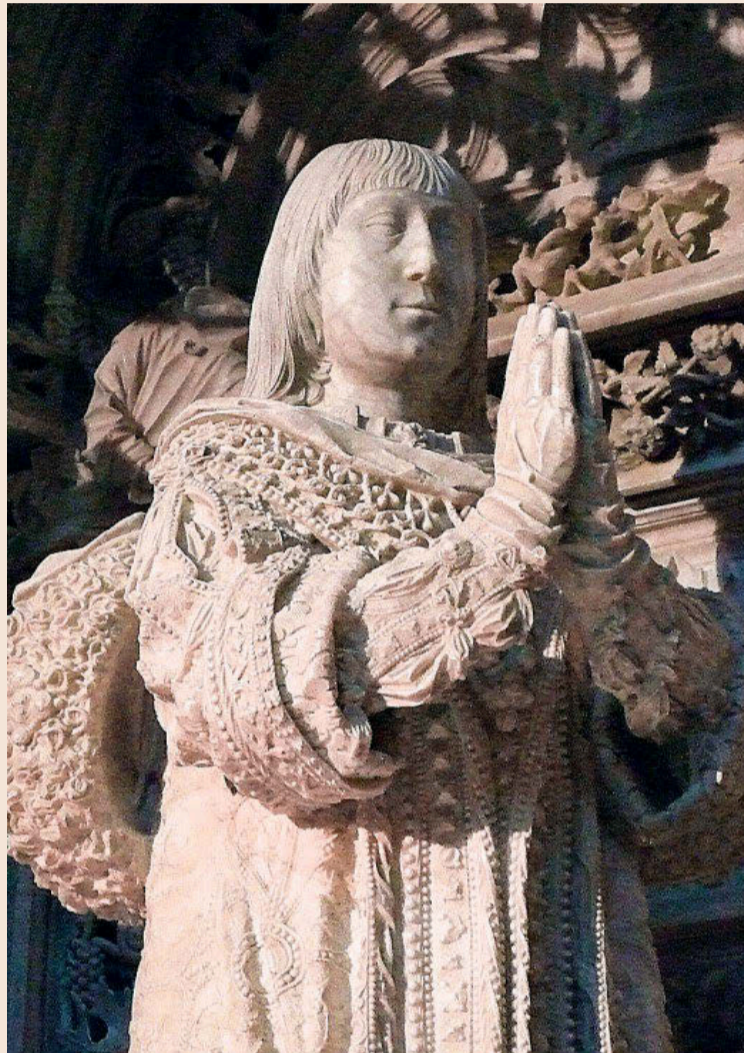
Roberto Pelta Fernández. Madrid

Hermano menor de Isabel I de Castilla, la reina Católica, y de Enrique IV, el Impotente, el infante Alfonso de Castilla, de la dinastía Trastámara (1453-1468) era conocido como Alfonso El Inocente, porque la nobleza le manejaba en favor de sus intereses. Un grupo de nobles encabezados por Juan Fernández Pacheco (Marqués de Villena) y su hermano Pedro, le proclamó rey con tan solo 11 años como Alfonso XII, en el transcurso de una ceremonia llamada la Farsa de Ávila.

Los conjurados colocaron un cadalso de madera fuera del recinto amurallado de Ávila donde depositaron un muñeco relleno de paja y lana, con su corona y cetro. Representaba al rey vestido de luto y ataviado con la corona, el bastón y la espada reales. Se celebró una misa y posteriormente los rebeldes subieron al tablado y leyeron una declaración con los cargos que se le imputaban a Enrique IV: su simpatía por los musulmanes, su condición de homosexual y que no era el verdadero padre de la princesa Juana, apodada la Beltraneja, porque creían que Beltrán de la Cueva era su verdadero progenitor. También negaban a Juana su derecho al trono y declararon que Isabel y Alfonso eran los sucesores legítimos de la Corona de Castilla. Tras el discurso, el arzobispo de Toledo le quitó a la efigie la corona, el conde de Plasencia le despojó de la espada (símbolo de la administración de justicia) y el conde de Benavente le quitó el bastón (símbolo del gobierno). Diego López de Zúñiga, hermano del conde de Plasencia, derribó la estatua gritando: “¡A tierra, putó!”. Acto seguido subieron al infante Alfonso al tablado, lo proclamaron soberano al grito de “¡Castilla, por el rey don Alfonso!” y procedieron al besamanos.

Se desencadenó una guerra entre los partidarios de Enrique IV y los de Alfonso XII, que instaló su corte en Arévalo. Durante tres años coexistieron en Castilla ambos reyes, con sus respectivas cortes. Cuando Alfonso XII se dirigió con su ejército a conquistar Toledo, que había ocupado Enrique, pasaron por el pueblo abulense de Cardeñosa, donde Alfonso cenó una trucha del río Adaja en una posada. Hubo de guardar cama varios días con fiebres elevadas, hasta su muerte en 1468.

Se habló de la peste bubónica como causa del óbito, pero los rumores de un posible envenenamiento se extendieron por Castilla, porque la presencia del veneno era bastante común en las cortes renacentistas. Según un estudio publicado por la historiadora y profesora de la UNED María Dolores Carmen Morales



Tumba de Alfonso de Castilla en la Cartuja de Miraflores (Burgos); obra realizada por Gil de Siloé en el siglo XV.

**Algunas sospechas indican que Isabel de Castilla y Fernando de Aragón intoxicaron a Enrique IV**

**Alfonso XII falleció, presuntamente, tras comer una trucha de río que le provocó una fiebre mortal**

Muñiz y el profesor de Antropología Física de la Universidad de León Luis Caro Dobón en la revista de genealogía, nobleza y armas *Hidalguía* (Año LX. N° 358-59. 293-321. 2013), tras efectuar un estudio de los restos cadavéricos expertos de tres laboratorios diferentes (Léon, Madrid y País Vasco), no hallaron restos del bacilo causante de la peste, la *Yersinia pestis*. Alegaban los investigadores que era improbable que Alfonso XII sucumbiera a una infección que había tenido su gran epicentro un siglo antes, en 1347: “Su fallecimiento se produce en un emplazamiento temporal, un campamento, no es una población permanente que es

donde podría haber madrigueras de la rata negra que transportaban a la pulga infectada con el bacilo”.

Ante la ausencia de vómitos y diarreas en las descripciones de las fuentes documentales, apostaban por el empleo de un veneno vegetal: “Dado que estamos en una época del año, julio, en que la floración está en su apogeo, es posible que así fuese. No hay que olvidar que los hombres medievales conocían muy bien los efectos de las hierbas...”.

El principal sospechoso sería el Marqués de Villena, compañero de juegos de Enrique IV y que obtuvo de manos del príncipe Alfonso, en fechas cercanas a la muerte de este, la titularidad del Maestrazgo de Santiago. Al ser menor de edad, Juan Fernández Pacheco sería su tutor, con cargo de coadjutor de la orden desde 1469 y su repentina muerte le resultó muy provechosa. Según Palencia, cronista de la época y testigo presencial del supuesto crimen, Pacheco “comió con gran aparato mientras el resto de los que rodeaban al rey se quedaron desolados”.

La muerte del rey Alfonso ocurrió en un momento que habían fracasado todos los intentos de negociación

entre enriqueños y alfonsinos. A Fernández Pacheco no le interesaba que Alfonso pudiera ser relegado a su condición de príncipe heredero, porque el Maestrazgo volvería a su administración. Y aunque había sido uno de los cabecillas de la Farsa de Ávila, volvió a mostrar lealtad al rey Enrique IV, que falleció en diciembre de 1474.

## Más sospechosos

También surgieron rumores de un posible envenenamiento de este monarca a manos de su hermana Isabel y de su marido, Fernando de Aragón. Las sospechas se basaban en que el soberano había caído enfermo durante la ronda de negociaciones que mantuvo con Isabel para pactar los términos sucesorios.

Enrique IV tuvo bastantes achaques a lo largo de su vida y según el humanista e historiador español Fernando del Pulgar “era doliente de la hijada [cada una de las dos cavidades simétricamente situadas entre las costillas falsas y los huesos de las caderas] y de piedra”.

Tras morir Enrique IV su título de heredero al trono pasó a ser disputado entre su hija Juana la Beltraneja y la futura reina Isabel la Católica. El principal valedor de Juana La Beltraneja fue el rey de Portugal, lo que llevó a la mayoría de la nobleza castellana a decantarse por Isabel contra la amenaza extranjera. Se desencadenó la Guerra de Sucesión Castellana, que concluyó con el triunfo de Isabel que logró apoderarse del trono castellano-leonés. La reina de Castilla fue designada heredera legítima en una ceremonia celebrada en los Toros de Guisando, el 19 de septiembre de 1468, conocida como la Concordia de Guisando.

En el Monasterio de Guadalupe, en Cáceres, uno de los lugares que frecuentó Isabel I de Castilla desde que era una joven infanta, fue enterrado Enrique IV. En 1946 el doctor Gregorio Marañón y un equipo de expertos comisionados por la Real Academia de la Historia, halló en el Altar Mayor de la iglesia del Monasterio dos ataúdes con las momias Enrique IV y de su madre María de Aragón. Tras estudiar los restos del soberano, Marañón apuntó la posibilidad del arsénico como causa de su muerte. Y María Jesús Fuentes, profesora de Historia Medieval, halló en una biblioteca de Harvard la copia de un manifiesto firmado por la Beltraneja en el que tachaba a su tía de codiciosa y soberbia y la culpaba de envenenar a su padre.

**Autor de ‘Puro veneno (tóxicos, ponzoñas y otras maneras de matar)’: La Esfera de los libros. 2023.**

## LIBROS



## La última obra de Ibáñez

*Magos del Humor 222* (Brugera) es la última historieta que protagonizan los personajes más famosos del cómic español: Mortadelo y Filemón. Una obra inacabada por Francisco Ibáñez que ofrece una nueva aventura de los entrañables agentes de la T.I.A. en los próximos Juegos Olímpicos de París. En este tebeo el autor trabajó hasta el último día: 20 páginas de guión a máquina y viñetas a lápiz repletas de su perpetuo y gran sentido del humor.



## ► Un día en bucle

Después de vivir el peor día de San Valentín del mundo, Emilie huye a casa de su abuela en busca de compañía y una reconfortante charla de chicas. Por alguna extraña razón, ese incómodo día se repite en bucle. En *Mejor que ayer* (Puck) la autora del *bestseller* *Mejor que en las películas*, Lynn Painter, nos regala un libro cargado de los sinsentidos del amor que se repiten una y otra vez.



## ► Los testigos del Cid

La Edad Media era un tiempo de caballeros, reyes, damas, comerciantes, truhanes, campesinos y también de juglares. En *El juglar* (HarperCollins), Antonio Pérez Henares desglosa la vida de estos peculiares personajes que transmitieron de boca a boca las andanzas, aventuras y desventuras del guerrero más famoso de la época y quizá de la historia española: Rodrigo Díaz de Vivar, el Cid.

## Opinión

## Brasil, un plus para la Bolsa española



Nicolás Fernández Picón

La renta variable ha terminado el primer trimestre con avances del +9,1% (índice global MSCI AC), con un mejor comportamiento de las Bolsas desarrolladas (índice global MSCI +9,7%, el americano S&P 500 +10,2% y el europeo Euro STOXX 50 +12,4) frente a los emergentes (MSCI Emergentes +4,0%, el brasileño Bovespa -4,5%, y el chino CSI 300 +3,1%). Pero el segundo trimestre ha empezado con caídas del -3,5% del MSCI, siendo algo más acotadas en Emergentes (-2,0%) que en desarrollados (-3,6%). El repunte de los tipos de interés, junto con el contexto geopolítico, sirvió de excusa para una corrección en unas bolsas que había alcanzado niveles de sobrecompra relevantes. El complejo contexto macro por un lado (*good news is bad news* para las bolsas) junto con un mercado ya muy ajustado en materia de tipos de interés, y la buena campaña de resultados por otro apunta a unas bolsas en cierto rango lateral en los próximos meses, aunque con un riesgo claro de toma de beneficios de entre un -5%/-10% adicional.

En el primer trimestre el Ibex 35 empezó mal, pero acabó marzo con una subida acumulada del +10%. Uno de los índices que más afectan al Ibex dentro de los mercados emergentes es el Bovespa (por la exposición de las cotizadas españolas a su economía) y está siendo un comienzo de año muy decepcionante para este (-17,5% frente al MSCI AC) tras un buen 2023 (+12% frente al mismo índice). Además, en términos relativos al MSCI AC, el Bovespa se mantiene en un rango lateral ligeramente ascendente desde el Covid pero todavía un -40% por debajo de los niveles previos a la pandemia. Desde el punto de vista técnico se ha ido desvaneciendo la figura de continuación que venía construyendo y la pérdida de los 123.000 puntos (niveles a vigilar) en cierre semanal/mensual podría acarrear pérdidas adicionales de entre el -10%/-20%.

Por otra parte, los *credit default swaps* a 5 años de Brasil (contratos de seguros que se utilizan para cubrir el riesgo de impago de un préstamo o deuda) han repuntado ligeramente hasta los 162 puntos ante la falta de un serio compromiso del gobierno para retornar al superávit primario (el gobierno ha vuelto a retrasar el objetivo de alcanzar el +1,0% de superávit a 2028 desde 2026 anterior, dejándolo en 0% para 2025 frente al +0,5% anterior). Tanto este, como el diferencial de la deuda soberana frente a EEUU (en 143 puntos básicos) se mantienen cerca de los mínimos de los últimos 15 años. Cabe recordar que en 2023 el Banco Central de Brasil inició el ciclo de recortes de tipos, el gobierno de *Lula* logró aprobar una simplificación del sistema impositivo (un obstáculo para agilizar la actividad comercial) y la

agencia S&P le mejoró el rating al país hasta BB desde BB-, por lo que no todo son noticias negativas.

Desde el punto de vista macroeconómico, el crecimiento se ha ido revisando a alza y el FMI espera un PIB de 2,2% y 2,1% en 2024 y 2025 respectivamente frente al 1,7% y 1,9% anterior y al 2,9% de 2023. Por su parte, el Banco Central de Brasil ha logrado devolver la inflación a su objetivo (3,0%, +/-1,5%) al situarse la general y la subyacente en torno al 4,0% en marzo. Esto último deja margen a la institución a continuar bajando tipos al menos hasta el rango 6,0%-8,0% en 2025 frente al 8,5% que espera el consenso de mercado. Esto respaldaría revalorizaciones del índice Bovespa del orden del +20% a 12 meses. Por otro lado, nuestro índice sintético macro respalda también que la revalorización anual del índice debería rondar el +15%.

## Revisiones

En este contexto, el crecimiento esperado del beneficio agregado del Bovespa para 2024-2025 se sitúa en +16,5% y +8,1% respectivamente frente al -26% en 2023 y creemos que hay riesgos de que se revisen al alza al verse respaldados por una fácil comparación, el mejor contexto de crecimiento (tanto doméstico como global) y unos precios de las materias primas más favorables. Mientras, la cotización del índice brasileño ya descuenta una ratio muy negativa de revisiones de beneficios a la baja para los próximos 3-4 meses.

Por último, por valoración, el Bovespa cotiza con un descuento del -8% en Precio sobre valor contable frente a la media histórica mientras que la rentabilidad de los últimos 12 meses se encuentra un +20% por encima de la media. Por el lado del Precio sobre beneficios (PER) cotiza con un descuento del -26% frente a su media histórica mientras que el PER del MSCI Brasil frente al MSCI AC lo hace con un descuento del -43%, lo que históricamente se ha saldado con una mejor evolución del índice brasileño del +15% de media a 6 meses. Con todo, aplicando el PER medio de 10 años del Bovespa al beneficio esperado a 3 años obtendríamos un potencial en torno al +50% que respalda una rentabilidad esperada a 6 meses algo por debajo del +10%. Cabe destacar que el índice brasileño es uno de los índices que mayor correlación positiva muestra entre potencial y performance posterior. Por todo lo anterior, mantenemos la recomendación de sobreponderar.

Todo esto sería positivo para la Bolsa española, sobre todo para los valores con más exposición a Brasil que son Santander (23% beneficio neto generado allí), Telefónica (25% del beneficio bruto operativo generado allí), Arcelor Mittal (20%), Mapfre (15%), Iberdrola (14%), CIE (9%), Naturgy (6%) y Aena (2,5%). Con una exposición menor a la región destacarían también Viscofan, Acciona y Acciona Energía, CAF, Meliá y Sacyr.

Director de Análisis Renta Variable y Crédito. Sabadell

## A vueltas con la inmigración



Juan Pablo Riesgo

En cuestión de días han confluído varios asuntos de actualidad vinculados con la inmigración: la aprobación por el Parlamento Europeo del 'pacto migratorio', la toma en consideración por el Congreso de los Diputados de la Iniciativa Legislativa Popular para la regularización de inmigrantes irregulares, y el anuncio del Ejecutivo de su intención de eliminar los permisos de residencia por compra de vivienda. Es normal que así sea. Quizá lo extraño sea que las cuestiones vinculadas a la inmigración no estén más presentes en el debate público español. En 2022 se concedieron 680.000 autorizaciones de residencia a extranjeros, un 30% más que el año anterior, y, de acuerdo con el INE, ese año la población en España aumentó en 598.634 personas (580.574 extranjeras). El actual contexto de polícrisis, tensiones geoestratégicas y transformaciones económicas está impulsando la movilidad internacional de personas, elevando a niveles máximos los flujos anuales de inmigrantes permanentes a los países de la OCDE, bien sea por motivos humanitarios, familiares o laborales.

Por lo que respecta a los motivos laborales, la transición energética y la transformación digital, así como la creciente ambición de autonomía estratégica en las economías desarrolladas, están requiriendo de perfiles especializados que, sin embargo, los mercados laborales domésticos y envejecidos de buena parte del mundo desarrollado no son capaces de proveer. Por ello, las diferentes autoridades migratorias y laborales a nivel mundial están impulsando reformas normativas para favorecer la atracción de talento e inversión que hagan posibles tales objetivos. En Estados Unidos y Reino Unido se están aprobando visados específicos para agilizar la atracción de trabajadores especializados en Inteligencia Artificial; en Alemania para trabajadores en sectores estratégicos; o, en los países del Este de Europa, para inversores en empresas tecnológicas, etc.

España no es una excepción, y tras impulsar ya en 2013 un relevante conjunto normativo destinado al impulso de la atracción de personal altamente cualificado, investigadores e inversores –en el que se encontraba la llamada *golden visa*, entre muchas otras figuras– ha aprobado recientemente varias medidas para facilitar la incorporación a nuestro mercado laboral de personas que ya se encuentran en nuestro país (arraigo por formación), para reforzar vías para la migración regular (catálogo de ocupaciones) y diversas mejoras de gestión (creación de la Utex).

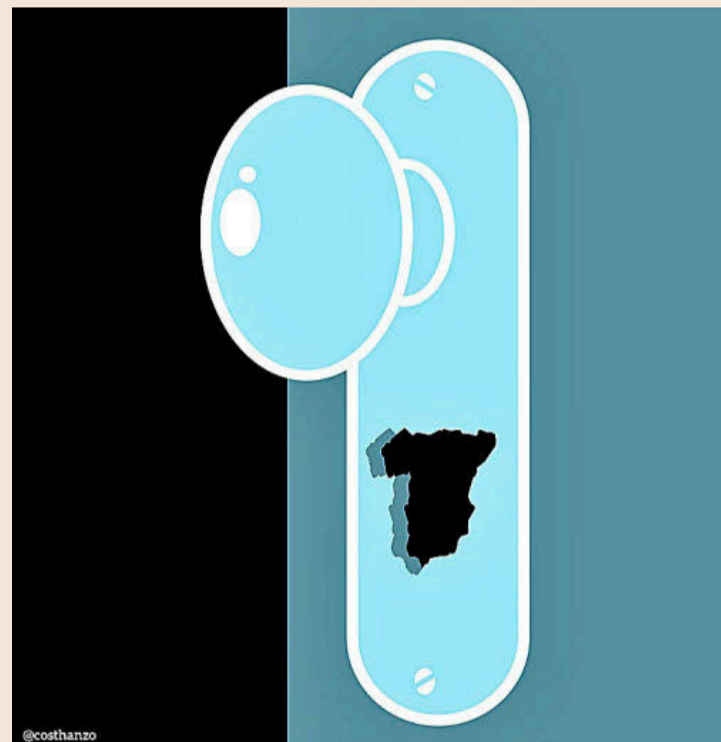
## Más cotizaciones a la Seguridad Social

Estas medidas persiguen facilitar el acceso a fuerza de trabajo que nuestro mercado laboral no es capaz de proveer, al tiempo que se espera que sus aportaciones al sistema de Seguridad Social en forma de cotizaciones pueda contribuir a limitar sus desequilibrios financieros. La Iniciativa Legislativa Popular para impulsar una regularización de los extranjeros en situación irregular recientemente admitida a trámite añade una visión humanitaria que, a su vez, contribuirá a las dos anteriores también. El anuncio de la voluntad de retirar los permisos de residencia por inversión en vivienda, sin materializar aún, así como el de ceder las

competencias migratorias no transferidas aun a las autonomías, parece responder más a motivos coyunturales de agenda política que a causas económicas y sociales, como las anteriores. Facilitar el acceso a mano de obra cualificada que requieren las empresas, al tiempo que aflorar economía irregular aportando nuevos recursos a las arcas públicas, son dos objetivos oportunos siempre que se alcancen con todas las garantías jurídicas y el requerido consenso con los agentes implicados en el ámbito económico, social y de seguridad. Pero ello no debe impedir seguir avanzando en la mejora del funcionamiento de nuestro mercado laboral y el necesario refuerzo de la sostenibilidad financiera del sistema de protección social.

Urge impulsar la integración activa de los más de 2,8 millones de desempleados que sitúan nuestra tasa de paro en el entorno del 12%, facilitando a su vez la cobertura de vacantes sin cubrir. Ello exige priorizar su incorporación al empleo a través de un marco de relaciones laborales flexible y seguro, un modelo de intermediación y formación profesional para el empleo eficaz, y un marco de protección social y desempleo que aporte recursos suficientes. Éste –cuya reforma está pendiente y comprometida con Bruselas– debe incentivar la transición al empleo y evitar la trampa de la pobreza a la que se someten los desempleados que dejan de buscar activamente empleo.

Al tiempo, urge reforzar la sostenibilidad de nues-



tro sistema de protección social, que se está viendo ya fuertemente tensionado por el creciente gasto en pensiones, y más aún lo estará cuando las generaciones del *baby boom* alcancen la jubilación. Ello, además de facilitar el crecimiento económico y la creación de empleo, exige –como acaba de recordarnos el FMI– adoptar nuevas reformas estructurales que garanticen la suficiencia y sostenibilidad del sistema, sin confiar el grueso del proceso de consolidación a subidas de cotizaciones que afecten a la competitividad de la economía nacional y, en definitiva, a nuestro mercado laboral.

Aflorar economía sumergida puede ser útil en el corto plazo para generar recursos y aportar mano de obra necesaria en este momento extraordinario que vive nuestro mercado laboral, al tiempo que para abordar necesarios compromisos humanitarios. Pero los grandes retos de medio y largo plazo de nuestro mercado de trabajo y del sistema de protección social, así como para facilitar el acceso a la vivienda, lejos de anuncios de medidas coyunturales para completar la agenda política, exigen mucho más.

Socio responsable de EY Insights y exsecretario de Estado de Empleo

El conflicto en Gaza es un golpe más a Occidente, tras los ataques terroristas de 2001, así como la crisis financiera de 2008 y la guerra de Ucrania.

# Rusia y China son los ganadores de la crisis en Oriente Próximo



**Alicia García Herrero**

Como cabía esperar, dada su duración y su crueldad, pero también su importancia geopolítica, el conflicto en Gaza no se ha quedado sólo ahí. El ataque de Irán a Israel ha demostrado dos cosas. En primer lugar, el poderío militar norteamericano, gracias al cual un ataque de tales dimensiones apenas ha producido daños, pero también el trato especial que Estados Unidos sigue otorgando a Israel cuando se le compara con cualquier otro conflicto, incluyendo Ucrania. En ese sentido, aunque el ataque fallido de Irán pudiera aumentar el interés por la cobertura de seguridad norteamericana en otras partes del mundo, también se ha hecho más evidente que nunca que Washington tiene sus prioridades muy claras en cuanto al grado de apoyo que otorga dependiendo de quién se trate. Segundo, Israel aparece cada vez más constreñido en el ámbito internacional, a tenor de los avisos recibidos de Estados Unidos, pero también de la Unión Europea, para que no contraataque. Así mismo, el hecho de que Israel haya decidido contraatacar, aunque moderadamente, es un signo claro de la cada vez mayor falta de control de los conflictos globales por Washington, ni siquiera cuando se trata de la reacción de sus aliados.

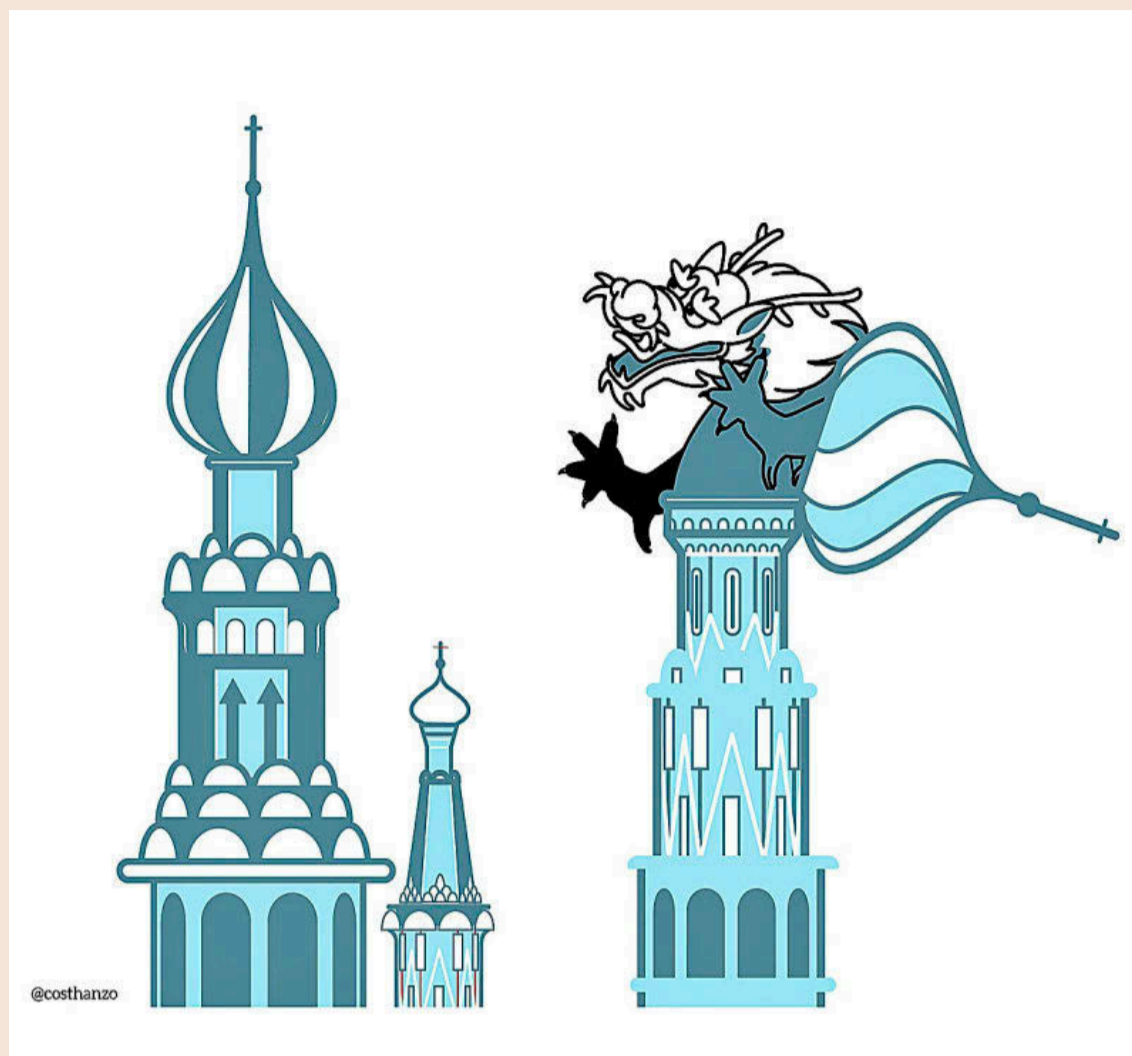
Otra importante reflexión es cómo Irán ha podido llevar un ataque de esa envergadura a pesar de las sanciones a las que el país lleva so-

metido desde hace años. Una vez más en Occidente nos damos de bruces con la realidad: nuestra creciente falta de control sobre los eventos externos. La razón de esto sin duda estriba en la aparición, y creciente acumulación de poder, de un polo alternativo liderado por China y cuyos seguidores se hacen cada vez más numerosos: desde Rusia a Irán, pasando por Corea del Norte. La dificultad para aceptar que Pekín pueda estar liderando un polo de poder en competición con el de Occidente está relacionada con las enormes codependencias entre estos dos bloques, que hacen casi imposible una ruptura abrupta de dicha relación.

## Diversificación imposible

Por si esto fuera poco, en el caso concreto de Europa la codependencia se lee cada vez más como dependencia, puesto que la UE difícilmente puede utilizar su mercado como *leverage* en la manera en que lo hace China. El motivo de esta asimetría es que nuestras importaciones en algunos productos clave –especialmente para la transición energética, pero no solo– están ya tan concentrados en China como prácticamente único proveedor de Europa que la diversificación –como los europeos entendemos el *de-risking*– se hace casi imposible. Ante esta situación, la Unión Europea prefiere mirar hacia otro lado en lo que se refiere al papel de China en los conflictos que nos están paralizando, desde Ucrania a Gaza, por no hablar de la reciente escalada a Irán en este conflicto en Oriente Próximo.

De hecho, la amenaza de Estados Unidos a China por su apoyo a Putin



## La guerra de Ucrania ha dejado a la intemperie la falta de recursos militares de Europa

## Los países emergentes se ven más representados que nunca en el concepto del llamado Sur Global

cada vez es más imperceptible en el ámbito europeo, como ha dejado patente el reciente viaje del canciller alemán Olaf Scholz a Pekín, donde éste se encharcó aún más en esa relación de dependencia con tal de importar paneles solares baratos. Más en general, la falta de claridad de la Unión Europea, y en especial de su mayor Estado Miembro (Alemania) en la posición sobre China –incluyendo su apoyo a Rusia, pero también a Irán– está creando fisuras en la relación con Estados Unidos. Estas dudas son más preocupantes que

nunca porque la Alianza Atlántica tiene que sobrevivir a una posible victoria de Trump en las elecciones presidenciales norteamericanas de noviembre.

La creciente dificultad de Europa para ejercitar un cierto grado de autonomía estratégica ante la competencia entre Estados Unidos y China por la hegemonía global se está reflejando en una vertiginosa pérdida de influencia de Europa en Oriente Próximo. A nadie le debería extrañar esta deriva, ya que la guerra de Ucrania ha dejado a la intemperie la falta de recursos militares de Europa y su enorme dependencia de Estados Unidos para su seguridad. Además, en comparación con la relativa unidad europea respecto a la invasión rusa de Ucrania, el conflicto en Gaza ha aflorado las enormes grietas en las posiciones de los Estados Miembros y de las instituciones europeas respecto al conflicto en Oriente Próximo. Por último, los países emergentes se han sentido mucho más representados que nunca en el con-

cepto del Sur Global, acercándolos cada vez más a una posición anti-occidental y no sólo antiamericana, sino también antieuropea.

En este mar tan revuelto para Europa la ganancia es para los pescadores, y los pescadores no son otros que los líderes revisionistas que empujan el cambio del orden global. Rusia es el más obvio, pero no el más determinante, puesto que sus esfuerzos no habrían llegado a buen puerto sin la ayuda de China. En resumen, el conflicto en Oriente Próximo es un golpe más a Occidente, después de los ataques terroristas de 2001, así como la crisis financiera de 2008 y la guerra de Ucrania.

Cuando Occidente sea consciente del peligro que corre según la evolución del conflicto en Oriente Próximo y de los bandazos que está dando, quizás se pueda entrever una solución. Por el momento, Occidente lleva las de perder.

**Economista jefe para Asia Pacífico de Natixis e investigador principal en Bruegel**

# Expansión

**DIRECTORA** ANA I. PEREDA

**DIRECTORES ADJUNTOS:** Manuel del Pozo, Iñaki Garay

**Subdirector:** Pedro Biurrun. **Desarrollo digital:** Amparo Polo. **Corresponsal económico:** Roberto Casado. **Redactores jefes:** Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelia Viana, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mazo, José Orihuel (Cataluña) y Miguel Ángel Patiño

**Empresas** Víctor M. Osorio / **Finanzas/Mercados** Laura García / **Economía** Juan José Marcos / **Opinión** Ricardo T. Lucas / **Directivos** Nerea Serrano / **Nueva York** Sergio Saiz / **Londres** Artur Zanón / **Comunidad Valenciana** Julia Brines / **Diseño** César Galera / **Edición** Elena Secanella



**EDITORIA**

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.  
Avenida de San Luis, 25 (28033 Madrid)  
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

**ADMINISTRADORES**

Marco Pompignoli  
Laura Múgica

**COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD**  
Unidad Editorial, S.A.

**DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD**  
Sergio Cobos

# Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2024. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

AUTOFLIGHT, UN FABRICANTE CON SEDE EN SHANGHÁI, OBTIENE LA PRIMERA AUTORIZACIÓN PARA UN AVIÓN NO TRIPULADO. SE ESTIMA QUE ESTE NEGOCIO ASCENDERÁ A 1,5 BILLONES DE DÓLARES ANUALES EN 2040.

## China despegua como el líder en el negocio de los aerotaxis

Edward White. Financial Times  
AutoFlight, una empresa de taxis voladores de Shanghái, afirma que el sector chino de los "aviones de baja altitud" se está adelantando a sus rivales occidentales gracias al mayor apoyo de los organismos reguladores, a los avances tecnológicos y a la feroz competencia en el sector logístico en China.

Según analistas de Morgan Stanley, el mercado total de los aviones eléctricos de despegue y aterrizaje vertical (Aedav) ascenderá a 1,5 billones de dólares anuales en 2040 y sus clientes potenciales serán aerolíneas, empresas de logística, servicios de emergencia, agricultura, turismo y seguridad.

AutoFlight obtuvo a finales de marzo la certificación de navegación aérea de la Administración de Aviación Civil de China para el diseño y las piezas de su avión no tripulado CarryAll, el primer Aedav que recibe el visto bueno de las autoridades.

Su vicepresidente, Kellen Xie, señala que aunque la empresa también está intentando conseguir aprobaciones en Europa, "las autoridades chinas se han mostrado bastante favorables a esta nueva industria y están decididas a acelerar el proceso para hacer realidad esta nueva tecnología".

Los Aedav despegan verticalmente, como los helicópteros, pero luego pasan al modo de ala fija para viajar a mayor velocidad, ofreciendo un transporte más rápido y eficiente que las opciones terrestres.



**Estas naves despegan verticalmente y luego pasan al modo de ala fija para ganar velocidad**

Los analistas opinan que tendrán que superar numerosos obstáculos normativos y de seguridad, pero sus partidarios afirman que la tecnología podría cambiar radicalmente la forma de viajar y de transportar mercancías.

La mayoría de los Aedav están aún en fase de pruebas y varían mucho en cuanto a su velocidad, la altura que pueden alcanzar y el peso que

pueden transportar. Según los analistas de Morgan Stanley, uno de sus principales retos será sortear las estrictas restricciones del espacio aéreo, especialmente en las zonas urbanas.

AutoFlight, respaldada por el inversor tecnológico alemán Team Global y el fondo estadounidense TDK, así como por inversores chinos, tiene su sede y una fábrica en Kunshan, cerca de Shanghái, así como una fábrica y un centro de pruebas en Shandong, al norte de China.

En febrero, la empresa declaró que su avión Prosperity de cinco plazas -la versión de pasajeros del CarryAll- había

**AutoFlight afirma tener más de 1.000 pedidos, aunque muchos son cartas de intenciones**

realizado el vuelo más largo de un avión de su clase con una sola batería: un trayecto de 250 kilómetros cerca de Shandong. Ese mismo mes, Prosperity realizó el primer vuelo de demostración interurbano y marítimo del mundo: voló 50 kilómetros entre Shenzhen y Zhuhai, a través del delta del río Perla.

Según Xie, estos vuelos han sido pasos importantes para



**TAXIS VOLADORES.**

Los aerotaxis de AutoFlight (izquierda y arriba) despegan en vertical, como los helicópteros, pero luego pasan al modo de ala fija para volar a más velocidad. Sus usos incluyen vuelos privados, logística o emergencias.

unidades de AEDAV al año. Aun así, advierte de que la mayoría de los proyectos de taxis voladores "nunca superarán la fase de diseño y creación de prototipos" y que muchas empresas pasarán apuros en 2024, ya que es probable que aumenten las necesidades de financiación.

AutoFlight afirma tener ya más de 1.000 pedidos, aunque muchos de ellos son cartas de intenciones y memorandos de entendimiento que podrían no traducirse en ventas.

A corto plazo, su objetivo son las ventas a los operadores logísticos chinos y afirma tener ya en marcha docenas de asociaciones y proyectos de prueba, entre ellos con ZTO Express, una de las mayores empresas de reparto urgente del país.

El desarrollo del sector chino de los taxis voladores se produce en un momento en que en Europa y EEUU está aumentando el temor a que las exportaciones chinas de alta tecnología y bajo coste desplacen a las industrias nacionales y supongan un riesgo para la seguridad nacional.

XXXV

**Premios Fondos**

2024

Expansión



allfunds



EXPANSIÓN convoca el XXXV Premio Salmón al mejor título bursátil de 2023 para galardonar al que haya mantenido el comportamiento más favorable en el mercado de valores durante el año anterior. El Premio Salmón de 2016 a ArcelorMittal, el de 2017 a Cellnex, el de 2018 a Naturgy, el de 2019 a Cellnex, el de 2020 a Acciona, 2021 a Rovi y el de 2022 a CaixaBank. El Premio de esta edición se otorgará por votación de los lectores del periódico, que participarán en la elección rellenando el cupón que se publicará todos los días hasta el día 10 de mayo. EXPANSIÓN, a través de sus lectores, quiere destacar con este Premio el título bursátil que haya reunido más méritos en el último ejercicio: mayor revalorización, seguridad, transparencia informativa y regularidad en su actuación diaria.

Envíe este cupón a EXPANSIÓN (Premio Salmón) Avenida de San Luis, 25. 28033 MADRID.

**VALOR ELEGIDO PARA PREMIO SALMÓN**

Nombre del lector .....

Domicilio .....

Ciudad .....

Teléfono .....

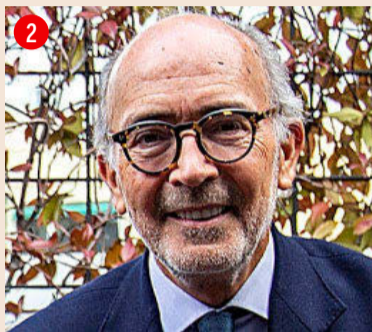
email .....

Profesión .....

**TAMBIÉN PUEDE VOTAR ONLINE EN [expansion.com/premio-salmon](https://expansion.com/premio-salmon)**

Los datos facilitados en este formulario serán incorporados a un fichero de datos titularidad de Unidad Editorial Información Económica, S.L.U., sociedad domiciliada en la avenida de San Luis 25 de Madrid, y serán utilizados a los únicos efectos de gestionar su participación en la elección del galardonado con el 'Premio Salmón'. Podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante correo postal remitido a la dirección antes indicada, o bien mediante correo electrónico enviado a la dirección [lodp@unidadeditorial.es](mailto:lodp@unidadeditorial.es) con la referencia 'Premios Salmón'.

## RÁNKING EJERCICIO 2023



1. Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues. 2. Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas. 3. Jesús Remón, socio presidente de Uría Menéndez. 4. Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal. 5. Ramón Palacín, socio director de EY Abogados. 6. Nicolás de Gaviria, socio director de Deloitte Legal. 7. Juan Bermúdez, consejero delegado de ETL Global en España. 8. Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca. 9. Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados. 10. Rodrigo Ogea, socio codirector de Baker McKenzie.

# Las firmas legales afianzan su crecimiento en España

Los bufetes que más facturan en España sumaron un total de 3.776 millones de euros

Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez, PwC Tax Legal y EY Abogados lideran el ránking

 CENTRO DE ESTUDIOS  
GARRIGUES  
Business & Law School

## Derecho a la Excelencia

- Grado en Derecho
- Másteres Full Time
- Másteres Executive
- Programas Executive

[www.centrogarrigues.com](http://www.centrogarrigues.com)

Número uno  
en el ranking 250  
EL MUNDO  
Expansión  
2023-2024



RÁNKING DESPACHOS DE ABOGADOS

Garrigues, Cuatrecasas y Uría

Cerca de la mitad de los primeros 50 despachos de abogados de España por facturación –24 bufetes–

Víctor Moreno. Madrid  
Nada. Nada logró ralentizar el negocio de los despachos de abogados en España en 2023. Ni los conflictos bélicos de Ucrania y Gaza –y sus múltiples consecuencias en asuntos de alimentación, energía y comercio internacional–, ni la batalla monetaria para combatir la inflación –con una de las subidas de tipos de interés más rápida de los últimos años–, ni la incertidumbre en los mercados ha aminorado la marcha de los bufetes en nuestro país.

Así queda reflejado en los resultados de facturación obtenidos en 2023, cuando crecieron un 9,6% interanual, pasando de los 3.446 millones de euros logrados en 2022 hasta sobrepasar la barrera de los 3.500 millones alcanzando la impresionante cifra de 3.776 millones de euros. Estos últimos datos demuestran que el crecimiento que se empezó a percibir en 2017, y que sólo se vio afectado por la pandemia en 2020, sigue su camino y mejora respecto a los datos de 2022, cuando se vivió una progresión interanual de 9,3%.

Además, resulta especialmente reseñable que cerca de la mitad de las primeras 50 firmas legales de España por facturación –24 bufetes– tuvieron una progresión a doble dígito y nueve de ellas lo hicieron con un incremento superior al 20%.

En este sentido, es esencial destacar los crecimientos más importantes que se dieron en 2023. El más significativo es el de LaBE Abogados, que incrementó su facturación en un 88,4%. El siguiente aumento en importancia es el nada desdeñable resultado de Carrillo Asesores. La firma logra entrar en el top 40 de los bufetes que más facturan en España pasando de los 15,3 millones logrados en 2022 para alcanzar la cifra de 24,7 millones de euros que acumularon en 2023, lo que representa una subida del 61,5%. El progreso del bufete se debió a un sustancial aumento de sus clientes y unos muy buenos resultados de sus áreas de fiscal, jurídico y laboral, sin olvidar el importante impulso que recibió por parte de su departamento cultural, que ha vivido una gran subida en la demanda de servicios relacio-

LAS FIRMAS QUE MÁS FACTURAN EN ESPAÑA

Clasificación en millones de euros

Ranking	Despacho	2023	2022	Variación (%)
1	Garrigues	396,7	386,2	2,7
2	Cuatrecasas	309,7	292,2	6,0
3	Uría Menéndez	230,1	218,7	5,2
4	PwC Tax & Legal	200,6	177,6	13,0
5	EY Abogados	196,4	171,5	14,5
6	Deloitte Legal	158,4	142,7	10,9
7	ETL Global	135,4	111,8	21,1
8	Pérez-Llorca	124,0	112,8	9,9
9	KPMG Abogados	123,3	112,8	9,3
10	Baker McKenzie	99,6	93,0	7,1
11	Gómez-Acebo & Pombo	83,9	75,2	11,6
12	Clifford Chance	75,8	71,1	6,7
13	Linklaters	74,0	69,5	6,5
14	Legálitas	64,5	59,6	8,1
15	Allen & Overy	62,0	60,4	2,6
16	Hogan Lovells	60,4	55,0	9,8
17	BDO Abogados	49,2	42,9	14,7
18	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	48,8	46,5	5,0
19	Ecija	47,4	45,3	4,7
20	Andersen	47,3	38,3	23,6
21	RCD Legal	44,2	41,6	6,1
22	Herbert Smith Freehills	42,5	44,7	-5,0
23	RocaJunyent	37,9	32,3	17,1
24	LaBE Abogados	35,6	18,9	88,4
25	Bufete Barrillero	35,1	25,8	36,3
26	Broseta	34,5	37,9	-8,9
27	DLA Piper	33,6	28,6	17,4
28	Sagardoy	33,3	29,6	12,5
29	Auren	33,2	29,8	11,4
30	Ramón y Cajal	28,8	28,6	0,7
31	Ashurst	28,0	27,5	1,8
32	Ontier	27,6	24,1	14,2
33	Martínez-Echevarría	26,6	23,7	12,3
34	Grant Thornton	26,1	21,9	19,5
35	Elzaburu*	25,5	23,0	10,7
36	Carrillo Asesores	24,7	15,3	61,5
37	Balder*	24,6	23,0	6,9
38	Garrido	24,2	21,5	12,7
39	Mazars Tax & Legal	24,0	22,0	9,1
40	Crowe Legal	23,2	22,8	1,6
41	Montero Aramburu	23,2	22,0	5,1
42	Eversheds Sutherland	22,3	20,1	10,7
43	Ceca Magán	20,2	16,3	23,5
44	Squire Patton Boggs	20,2	13,2	52,9
45	Lener	19,6	19,5	0,1

Ranking	Despacho	2023	2022	Variación (%)
46	Watson Farley & Williams	19,3	16,0	20,6
47	King & Wood Mallesons	19,1	15,1	26,2
48	Simmons & Simmons	19,0	18,0	5,6
49	Dentons	18,9	18,3	3,1
50	PKF Attest	17,2	15,3	12,2
51	Repara tu Deuda	16,8	13,2	27,2
52	Pons IP*	16,8	16,1	4,2
53	Cremades & Calvo-Sotelo	16,1	14,1	14,0
54	Fieldfisher	13,8	13,1	5,3
55	Rödl & Partner	13,0	11,9	9,5
56	Marimón Abogados	12,6	11,6	9,0
57	Baker Tilly	12,6	10,6	18,9
58	Pedrosa Lagos	12,1	11,4	6,6
59	Toda Nel-Lo	11,4	11,1	2,2
60	Clyde & Co	10,8	9,7	10,8
61	AGM Abogados	10,6	9,9	7,5
62	Senn Ferrero	10,0	8,5	17,6
63	Pinsent Masons	9,7	9,3	4,0
64	MA Abogados	9,7	9,2	5,7
65	JDA	9,4	8,5	10,5
66	Abdón Pedrajas Littler	8,6	7,9	9,2
67	Araoz & Rueda	7,8	7,5	4,0
68	Vento	7,2	5,5	31,2
69	Augusta Abogados	7,0	6,3	11,1
70	Adarve	7,0	6,7	4,5
71	BPV Abogados	6,9	5,2	30,9
72	Arpa Abogados	6,8	6,7	1,9
73	CCS Abogados	6,8	6,6	4,1
74	UHY Spain	6,3	7,7	-17,4
75	Zurbarán	6,3	6,0	5,0
76	Vaciero	6,1	5,8	5,1
77	Baylos*	6,0	5,1	17,1
78	GVA Gómez-Villares & Atencia	5,9	5,5	7,8
79	Monereo Meyer	5,5	5,8	-5,6
80	Delvy	5,4	4,4	21,8
81	Manubens	5,3	5,1	4,6
82	Santiago Mediano	5,3	5,0	4,8
83	Confianz	5,0	4,6	8,7
84	Laffer	4,2	3,8	10,6
85	Across Legal	4,2	3,8	11,6
86	Dauss	4,2	3,1	35,1
87	Abril Abogados*	4,2	4,2	-1,5
88	DJV Abogados	3,9	4,2	-8,1
89	Durán-Sindreu	3,6	3,5	4,5
90	Ayuela Jiménez	3,6	2,6	36,8

Para la elaboración del ranking, no se tiene en cuenta participaciones minoritarias, sólo el negocio facturado desde España por la sociedad matriz y sus filiales o sociedades mayoritarias dedicadas al asesoramiento legal. En el caso de los despachos internacionales que no presentan cuentas en España y cierran ejercicio a 30 de abril, se ha tenido en cuenta un dato estimado. El resto de bufetes que forman parte de este ranking –más allá de la posición 90–, aparecen en la versión web que se publica en [www.expansion.com/juridico](http://www.expansion.com/juridico).  
\*La facturación de las firmas dedicadas en exclusiva a IP es la que aparece en el Registro Mercantil, que incluye también los suplidos. Fuente: Despachos, Registro Mercantil y elaboración propia.

nados con la gestión y promoción de proyectos culturales.

El tercer crecimiento en importancia es el de Squire Patton Boggs. El despacho de abogados dirigido por Teresa Zueco no para de mejorar y en 2023 se plantó con un negocio total de 20,2 millones de euros, incrementando sus datos de 2022 –13,2 millones– en un 52,9%. Según comenta el bufete, la principal palanca que disparó el crecimiento de Squire fue la incorporación de Javier Izquierdo como socio de litigación y arbitraje en Madrid.

Entre el resto de datos llamativos encontramos la pronunciada subida de Bufete Barrillero, con un 36,3% más, que viene impulsada por la integración en su estructura del despacho de abogados Bui-gas, con el que ha formado una firma con cerca de 200 profesionales. También hay que destacar las fuertes progresiones de King & Wood Mallesons –26,2%–; Andersen, con 23,6% y 47,4 millones; y Ceca Magán, que supera la barrera de los 20 millones de euros y aumenta su negocio en un 23,5%.

Los hitos del 'top 20'

Entre los diez despachos de abogados que más facturaron en 2023 encontramos una cierta estabilidad. De hecho, los mismos que ocupaban estos puestos en 2022, son los que lo hacen en 2023, aunque con algún ligero cambio de posición.

En lo más alto encontramos a Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez. La firma dirigida por Fernando Vives sigue manteniendo una especie de liderazgo inapelable y ya se aproxima a la barrera de los 400 millones, con 396,7 millones de euros. Le sigue el bufete presidido por Rafael Fontana, con un negocio de 309,7 millones de euros que le permite entrar en el club de las firmas con más de 300 millones de facturación, pero que todavía le mantiene a una distancia considerable –87 millones– de Garrigues. En el tercer escalón del podio se encuentra Uría Menéndez, firma que creció un 5,2% y logró asentarse en los 230 millones de euros.

Por detrás de estos primeros bufetes del top 10 aparecen tres de las ramas legales

# copan el podio en ingresos

tuvieron una progresión a doble dígito y nueve de ellos lo hicieron con un incremento superior al 20%.



Ramón Palacín, socio director de EY Abogados.

## EY Abogados

En la particular 'carrera' que enfrenta a las firmas que forman parte de las 'Big Four', EY Abogados ha sido la que ha logrado la mayor progresión con un 14,5%. PwC Tax & Legal consiguió mejorar sus resultados un 13%; Deloitte Legal un 10,9% y, por su parte, KPMG Abogados creció 'únicamente' un 9,3%



Bruno Domínguez, socio codirector de Baker McKenzie.

## Baker McKenzie

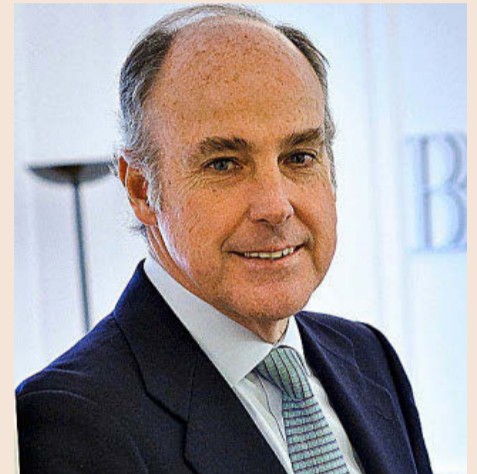
La firma coliderada por Bruno Domínguez sigue manteniendo la décima posición, así como la distancia con Gómez-Acebo & Pombo. Aunque este año no ha vivido el incremento de 2022 -22,8%- y se ha quedado con un discreto 7,1%, Baker McKenzie ha alcanzado la cifra de los 99,6 millones de euros, rozando así la barrera de los 100 millones de euros.



Teresa Zueco, socia directora de Squire Patton Boggs.

## Squire Patton Boggs

Uno de los saltos más relevantes entre las firmas internacionales es el logrado por Squire Patton Boggs, que consiguió crecer hasta un 52,9%. Este impresionante salto -ha pasado de facturar 13,2 millones de euros a registrar 20,2 millones- ha permitido al despacho de abogados dirigido por Teresa Zueco entrar en el 'top 50' del ránking de facturación.



Eduardo Barrilero, socio director de Bufete Barrilero.

## Bufete Barrilero

De la trigésima a la vigésimo quinta posición. Esta es la progresión que ha vivido este año Bufete Barrilero gracias a la contundente mejora que ha vivido en su facturación tras la integración de Buigas, pasando de los 25,8 millones de euros de 2022 a los 35,1 millones de euros de 2023, lo que representa una progresión superior al 36%.

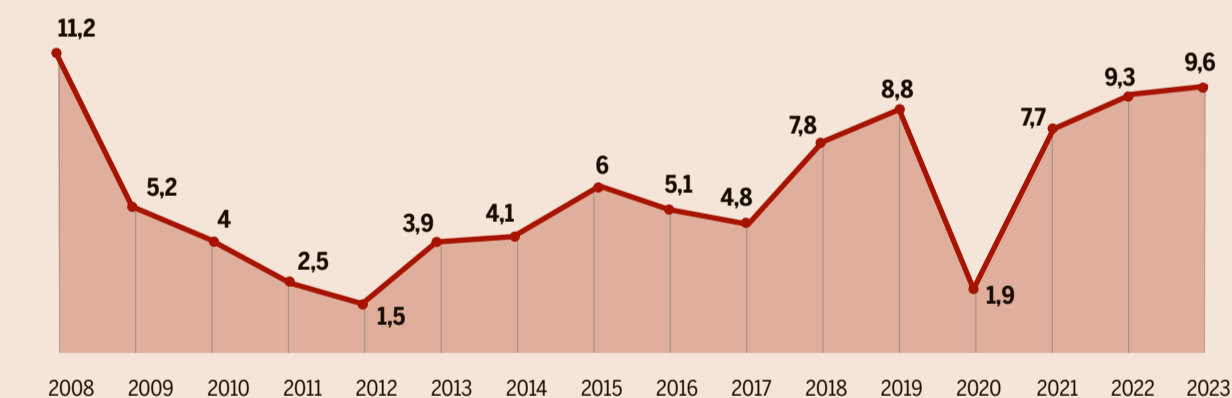
**La facturación  
lograda por los  
despachos de  
abogados creció  
un 9,6% interanual**

**King & Wood  
Mallesons y Ceca  
Magán tuvieron  
subidas superiores  
al 20%**

**Legálitas,  
BDO Abogados  
y Andersen han  
adelantado puestos  
en el 'top 20'**

## EVOLUCIÓN DEL SECTOR LEGAL

Tasa interanual de facturación, en porcentaje.



Expansión

Fuente: Ránking Expansión

## Un mercado en buena forma

**3.776 millones de euros**

Si en 2022 el logro era acercarse a los 3.500 millones, los resultados de 2023 han conseguido sobrepasar ese objetivo con 3.776 millones de euros, un progreso del 9,6% respecto a 2022.

**52% del total**

Los diez despachos de abogados más importantes del ránking acumularon más de la mitad de la facturación -un 52%- , 1.974 de los 3.776 millones de euros.

de las *Big Four*: PwC Tax & Legal, EY Abogados y Deloitte Legal. La primera logró sobrepasar la línea de los 200 millones de euros con una progresión del 13% respecto a

sus resultados de 2022 y cerrar el año con 200,6 millones de euros. Sin embargo, el que mayor crecimiento de estos tres vivió en 2023 fue EY Abogados con una subida del

14,5%. Por último, Deloitte Legal facturó 158,4 millones de euros, mejorando sus datos en un 10,9%.

El único cambio significativo entre los diez primeros cla-

sificados es la caída de Pérez-Llorca (124 millones de euros), KPMG Abogados (123,3 millones de euros) y Baker McKenzie (99,6 millones de euros) a la octava, novena y

décima posición, respectivamente, por la escalada de ETL Global que deja el décimo puesto para auparse hasta al séptimo, al mejorar un 21,1% sus datos de 2022.

Entre los siguientes clasificados en el *Ránking de facturación 2023* de EXPANSIÓN lo más destacable son tres adelantamientos en los puestos 14, 17 y 20. El protagonista del primer *sorpasso* es Legálitas que este año ha conseguido aventajar a Allen & Overy en dos millones y medio de euros gracias a un crecimiento del 8,1%. La firma se posiciona así en el décimo cuarto puesto tras Gómez-Acebo & Pombo -83,9 millones-; Clifford Chance -75,8 millones-; y Linklaters -74 millones-.

## Cambio de posición

Otro cambio de posición se encuentra justo detrás de Hogan Lovells (60,4 millones de euros) con la llegada de BDO Abogados, que pasa del vigésimo puesto al décimo séptimo, gracias a un progreso del 14,7% para alcanzar los 49,2 millones de euros.

A esta firma le siguen CMS Albiñana & Suárez de Lezo -48,8 millones de euros- y Ecija -47,4 millones de euros- que se posicionan justo por delante del otro despacho que ha mejorado posición: Andersen. El bufete liderado por José Vicente Morote entre en el *top 20*, gracias a sus 47,3 millones de euros y rebasa a RCD Legal.

RÁNKING DESPACHOS DE ABOGADOS

# Los despachos de abogados nacionales consolidan su posición

Los cinco primeros puestos están ocupados por Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez, Pérez-Llorca y Gómez-Acebo & Pombo. Entre las progresiones más importantes están las de LaBE Abogados y Carrillo Asesores.

**V. Moreno.** Madrid  
Pocos movimientos, un año más, en lo más alto de la tabla de los principales despachos de abogados nacionales. Las ocho primeras posiciones ocupadas por Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez, Pérez-Llorca, Gómez-Acebo & Pombo, Ecija, Auren y Legálitas se mantienen inamovibles. Todas estas firmas demuestran así su impresionante fortaleza y su capacidad de crecimiento constante.

Antes de entrar en detalle, es importante señalar que el pasado año, a pesar de todas sus dificultades, fue un nuevo año de crecimiento y el conjunto de bufetes españoles lograron incrementar hasta un 9,75% su facturación total, pasando de los 2.101,41 millones de euros logrados de 2022 a los 2.306,38 millones de euros de 2023, es decir, uno 200 millones más.

El despacho que liderar el ránking nacional es Garrigues. El bufete liderado por Fernando Vives ha vuelto a marcar un hito al sobrepasar la tan deseada barrera de los 450 millones de euros. Aunque el crecimiento logrado es inferior a los años anteriores –sólo un 2,5%–, la labor realizada por el despacho de abogados ha sido sobresaliente, si tenemos en cuenta que todas sus prácticas incrementaron ingresos a lo largo del ejercicio. El departamento de mercantil, fusiones y adquisiciones fue el que más peso tuvo en el negocio de Garrigues –32%–; seguido por tributario (30,3%); resolución de conflictos, litigación y arbitraje (11,8%); laboral (11,3%); y administrativo y constitucional (8,2%).

**Más alto**  
El segundo escalón del podio lo vuelve a ocupar Cuatrecasas, que sigue aupándose y acercándose a la frontera de los 400 millones de euros. Su cifra de facturación fue de 388,7 millones de euros, frente a los 352,7 millones de 2022. Esto significa que el despacho de abogados ha vivido un crecimiento a doble

PRINCIPALES DESPACHOS NACIONALES POR VOLUMEN DE NEGOCIO GLOBAL

En millones de euros. Incluye la facturación total de los bufetes españoles en todo el mundo

Ránking	Despacho	Facturación total de la firma		Variación (%)
		2023	2022	
1	Garrigues	454,3	443,2	2,5
2	Cuatrecasas	388,7	352,7	10,2
3	Uría Menéndez	290,8	278,2	4,5
4	Pérez-Llorca	124,0	112,8	9,9
5	Gómez-Acebo & Pombo	92,9	83,8	10,8
6	Ecija	91,8	82,4	11,3
7	Auren	85,7	73,0	17,4
8	Legálitas	64,6	59,8	8,1
9	RocaJunyent	37,9	32,3	17,1
10	Bufete Barrilero	36,1	26,4	36,8
11	Broseta	36,0	40,0	-10,0
12	LaBE Abogados	35,6	18,9	88,4
13	Sagardoy	33,3	29,6	12,5
14	Ramón y Cajal	28,8	28,6	0,7
15	Martínez-Echevarría	26,6	23,7	12,3
16	Elizaburu*	25,5	23,0	10,7
17	Carrillo Asesores	24,7	15,3	61,5
18	Balder*	24,6	23,0	6,9
19	Garrido	24,2	21,5	12,7
20	Montero Aramburu	23,2	22,0	5,1
21	Ceca Magán	20,2	16,3	23,5
22	Lener	19,6	19,5	0,1
23	Pons IP*	17,3	16,5	4,7
24	Repara tu deuda	16,8	13,2	27,2
25	Cremades & Calvo-Sotelo	16,1	14,1	14,0
26	Marimón Abogados	12,6	11,6	9,0
27	Pedrosa Lagos	12,1	11,4	6,6
28	Senn Ferrero	11,9	10,4	14,6
29	Toda Nel-Lo	11,4	11,1	2,2
30	AGM Abogados	10,6	9,9	7,5
31	MA Abogados	9,7	9,2	5,7
32	JDA	9,4	8,5	10,5
33	Araoz & Rueda	7,8	7,5	4,0
34	BPV Abogados	7,2	5,9	23,0
35	Vento	7,2	5,5	31,2
36	Augusta Abogados	7,0	6,3	11,1

\*La facturación de las firmas dedicadas en exclusiva a IP es la que aparece en el Registro Mercantil, que incluye también los suplidos.

Fuente: Despachos, Registro Mercantil y elaboración propia.

dígito 10,2%, muy por encima del 4,7% logrado en 2022.

Uría Menéndez cierra el top 3 de las principales firmas españolas. El bufete se ha consolidado en esa tercera

posición, aunque también es verdad que parece encontrarse en tierra de nadie, puesto que todavía está a 97,9 millones de distancia con Cuatrecasas, pero aventaja al cuarto,

Ránking	Despacho	Facturación total de la firma		Variación (%)
		2023	2022	
37	Arpa Abogados	6,8	6,7	1,9
38	CCS Abogados	6,8	6,6	4,1
39	Laffer	6,8	4,6	47,9
40	Zurbarán	6,3	6,0	5,0
41	Vaciero	6,2	6,1	2,9
42	Santiago Mediano	6,2	5,9	5,8
43	GVA Gómez-Villares & Atencia	6,1	5,7	6,9
44	Baylos*	6,0	5,1	17,1
45	Monereo Meyer	5,8	5,9	-1,7
46	Delvy	5,6	4,4	26,5
47	Manubens	5,3	5,1	4,6
48	Confianz	5,0	4,6	8,7
49	Net Craman	4,3	3,8	12,0
50	Across Legal	4,2	3,8	11,6
51	Dauss	4,2	3,1	35,1
52	Abril Abogados*	4,2	4,2	-1,5
53	DJV Abogados	3,9	4,2	-8,1
54	Durán-Sindreu	3,6	3,5	4,5
55	Ayuela Jiménez	3,6	2,6	36,8
56	Larrauri & Martí	3,5	3,1	11,1
57	Kepler-Karst	3,4	4,6	-25,9
58	Evergreen	3,4	3,4	-1,9
59	RBH Global	3,3	2,9	12,9
60	Navarro Abogados	3,0	3,7	-17,8
61	Glezco	3,0	2,0	48,4
62	Selier	3,0	2,8	7,4
63	AF Tax & Legal	2,9	2,7	8,9
64	Dikei Abogados	2,8	2,8	1,6
65	Tribeca Abogados	2,6	2,5	3,7
66	Bestax	2,3	2,3	0,5
67	Briz	2,3	2,5	-8,6
68	Devesa	2,2	1,6	41,3
69	Aledra Legal	2,2	1,8	23,2
70	RLD	2,1	1,7	21,8
71	SLJ Abogados	1,6	1,2	38,3
72	Ospina Abogados	1,0	0,9	16,4

Pérez-Llorca, por 166,8 millones de euros. Sea como sea, el bufete liderado por Jesús Remón se mantiene en la senda del crecimiento constante, con un incremento del 4,5%

hasta llegar a los 290,8 millones de euros, aproximándose así a la barrera de los 300 millones.

La cuarta y quinta posición vuelven a estar ocupadas por

**Cuatrecasas, que se acerca a la barrera de los 400 millones, creció a doble dígito en 2023**

**Auren ha acortado distancia respecto a Ecija, gracias a un progreso del 17,4%**

Pérez-Llorca y Gómez-Acebo & Pombo (GA\_P), con 124 millones de euros y 92,9 millones de euros, respectivamente. Su progresión es muy relevante, teniendo en cuenta que el primero mejoró sus resultados en un 9,9% y el segundo los incrementó con un 10,8% más.

Pisándole los talones a GA\_P se encuentra Ecija, que creció un 11,3% en 2023 y que tan solo se encuentra a un millón de euros de distancia de alcanzar la facturación de la firma dirigida por Íñigo Erláiz. Justo detrás, en la séptima posición aparece Auren, que, aunque todavía está a una distancia considerable de Ecija, ha acortado distancias gracias a un crecimiento de 17,4%. Legálitas, que ocupa la octava posición, sigue su crecimiento constante y supera definitivamente los 60 millones de euros.

RocaJunyent entra definitivamente en el top 10 aupándose hasta la novena posición impulsado por la consolidación definitiva de su alianza con los despachos del Grupo BMyV Abogados (Gaona, Palacios y Rozados, IparBilbao, Sanz Lomana-Puras, Hernando Lara Abogados, SGS Abogados y Riutord Advocats).

En la décima posición aparece Bufete Barrilero, que crece un 36,8% gracias a la integración en sus filas del despacho de abogados Buigas, firma con una trayectoria de casi 30 años.

20,1

Millones € en facturación

+19

Áreas especializadas

+6

Oficinas propias

+4

Alianzas internacionales

+0,9

De fórmula secreta

*#EstiloCeca*

50 AÑOS  
= CECA MAGÁN  
ABOGADOS

UN ANIVERSARIO  
INOLVIDABLE

Conoce  
nuestra historia



RÁNKING DESPACHOS DE ABOGADOS

# Los grandes bufetes internacionales lideran la productividad

Los despachos de abogados Allen & Overy, Herbert Smith Freehills, Hogan Lovells, Clifford Chance o Linklaters vuelven a copar el ránking de productividad por profesional. Carrillo Asesores se cuela en la clasificación.

V. Moreno. Madrid

La facturación por profesional, clasificación que se realiza sumando los beneficios que generan abogados, economistas, ingenieros y cualquier otro trabajador que crea negocio para el bufete, es un indicativo de la labor realizada por la firma legal como de la buena salud del mercado legal.

Como viene siendo habitual desde hace varios ejercicios, los despachos de abogados internacionales de corte transaccional vuelven a copar este particular ránking. De hecho, ocho de los diez primeros clasificados encajan en esta descripción. Un año más encontramos a firmas como Allen & Overy, Herbert Smith Freehills, Hogan Lovells, Clifford Chance, Linklaters, Simmons & Simmons, Baker McKenzie y Ashurst. Sin embargo, y sorprendentemente, Carrillo Asesores, se ha aupado hasta la primera posición, teniendo en cuenta su importante crecimiento y que mantuvo estable el número de profesionales que trabajan en la firma.

Hay que destacar que Allen & Overy cayó ligeramente en facturación por profesional –548.673 euros en 2023 frente a los 554.545 euros alcanzados en 2022–, pero vivió una progresión sustancial en cuanto a la facturación por socio: 3.647.059 euros en 2023 frente a los 3.210.526 euros del año precedente. Completan el *top 10* en mayor productividad por profesional Hogan Lovells, que adelanta este año a Clifford Chance, seguidos por Linklaters, Simmons & Simmons, Senn Ferrero –se clasifica entre los diez mejores por primera vez–, Baker McKenzie y Ashurst.

No muy lejos de esta décima posición se encuentran Uría Menéndez, que roza los 400.000 euros por profesional –394.007 euros para ser exactos–, así como CMS Albiñana & Suárez de Lezo (364.030 euros); Sagardoy (361.957 euros); Pérez-Llorca (356.322 euros) y DLA Piper (345.976 euros).

## El 'top 3' de los bufetes más productivos

En 2023, la clasificación ha sufrido un vuelco. Un despacho de abogados especializado en fiscal y laboral, adelanta a lo bufetes internacionales que lideraron en 2022 este ránking.



José Gabriel Carrillo, socio fundador de Carrillo Asesores.



Ignacio Ruiz-Cámara, socio codirector de Allen & Overy.



Eduardo Soler Tappa, socio director de Herbert Smith Freehills en España.

## CLASIFICACIÓN DE FACTURACIÓN POR PROFESIONAL\*

Ránking	Despacho	Facturación por socio (euros)	Facturación por profesional (euros)
1	Carrillo Asesores	3.083.299	649.116
2	Allen & Overy	3.647.059	548.673
3	Herbert Smith Freehills	2.833.477	531.277
4	Hogan Lovells	2.517.500	503.500
5	Clifford Chance	3.159.433	495.597
6	Linklaters	3.362.318	483.471
7	Simmons & Simmons	1.585.930	453.123
8	Senn Ferrero	2.005.026	435.875
9	Baker McKenzie	2.118.085	429.095
10	Ashurst	2.000.000	417.910
11	Uría Menéndez	2.111.009	394.007
12	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	1.524.375	364.030
13	Sagardoy	1.447.826	361.957
14	Pérez-Llorca	1.907.692	356.322
15	DLA Piper	1.677.985	345.976
16	Cuatrecasas	1.503.398	342.588
17	Balder	1.399.061	341.234
18	Dentons	1.259.127	331.349
19	Garrigues	1.427.086	330.058
20	LaBE Abogados	35.600.000	320.721
21	SLJ Abogados	1.591.141	318.228
22	Squire Patton Boggs	1.439.286	314.844
23	Elzaburu	1.502.973	310.137
24	Eversheds Sutherland	1.173.548	293.387
25	Gómez-Acebo & Pombo	1.784.043	289.138
26	Watson Farley & Williams	1.484.615	288.060
27	King & Wood Mallesons	1.593.563	281.217
28	Pinsent Masons	808.333	277.143
29	Briz	2.315.000	257.222
30	Ontier	1.531.397	246.117
31	Bufete Barrilero	1.464.167	240.685
32	Deloitte Legal	2.328.824	237.421
33	Ramón y Cajal	640.711	205.943
34	Toda Nel-Lo	569.078	203.242
35	Ayuela Jiménez	602.170	200.723
36	Araoz & Rueda	704.767	198.781
37	Tribeca Abogados	514.082	197.724
38	Evergreen	671.336	197.452

Ránking	Despacho	Facturación por socio (euros)	Facturación por profesional (euros)
39	Baylos	1.411.244	194.654
40	Ecija	804.129	192.860
41	PwC Tax & Legal	2.446.341	190.866
42	Kepler-Karst	685.183	190.329
43	Clyde & Co	1.349.993	189.473
44	Dikei Abogados	186.566	186.566
45	Crowe Legal	798.690	180.953
46	Abdón Pedrajas Littler	616.620	179.848
47	Monereo Meyer	610.942	177.370
48	Garrido	3.026.752	176.745
49	Santiago Mediano	352.200	176.100
50	Across Legal	600.215	175.063
51	Broseta	907.895	173.367
52	Marimón Abogados	602.078	173.200
53	EY Abogados	1.964.000	172.130
54	Abril Abogados	478.354	167.424
55	Zurbarán	900.000	165.789
56	UHY Spain	704.061	162.476
57	Ceca Magán	610.938	158.748
58	KPMG Abogados	2.282.593	153.499
59	AF Tax & Legal	579.175	152.415
60	Fieldfisher	575.000	151.648
61	Andersen	685.797	149.747
62	AGM Abogados	709.353	147.782
63	Ospina Abogados	341.085	146.179
64	RCD Legal	939.362	145.710
65	RLD	1.600.000	145.455
66	Laffer	1.056.723	140.896
67	Martínez-Echevarría	985.750	140.821
68	Rödl & Partner	1.183.457	140.735
69	RocaJunyent	498.111	140.730
70	DJV Abogados	431.444	138.679
71	Pons IP	6.668.980	136.102
72	BDO	2.733.333	134.795
73	MA Abogados	806.250	132.534
74	Baker Tilly	840.000	131.250
75	Devesa	438.385	128.937
76	Augusta Abogados	875.000	125.000

Ránking	Despacho	Facturación por socio (euros)	Facturación por profesional (euros)
77	BPV Abogados	527.289	120.259
78	Cremades & Calvo-Sotelo	357.999	120.224
79	GVA Gómez-Villares & Atencia	346.444	117.791
80	Dauss	837.638	116.339
81	Manubens	443.587	115.718
82	Navarro Abogados	1.509.594	111.822
83	Confianz	1.667.685	111.179
84	Lener	977.738	110.479
85	Vaciero	466.560	110.278
86	Delvy	1.787.306	109.427
87	Legálitas	-	107.865
88	Selier Abogados	426.503	106.626
89	Mazars Tax & Legal	1.142.857	106.195
90	JDA	1.172.500	105.393
91	Montero Aramburu	890.666	105.261
92	CCS Abogados	1.368.862	103.702
93	Bestax	585.252	97.542
94	Larrauri & Martí	349.207	97.002
95	DS Avocats	724.440	96.592
96	Durán-Sindreu	518.963	95.598
97	Auren	721.957	92.765
98	Arpa Abogados	978.106	91.290
99	PKF Attest	857.500	85.750
100	Net Craman	583.000	85.317
101	Pedrosa Lagos	605.000	85.211
102	Grant Thornton	1.136.174	84.570
103	Vento	654.762	81.845
104	Adarve Abogados	1.000.000	81.395
105	ETL Global	724.095	78.679
106	Glezco	744.461	66.174
107	Aledra Legal	363.333	62.286
108	RBH Global	412.796	51.600
109	Repara tu Deuda	8.421.375	44.323

\*Ordenado por facturación por profesional (se considera profesionales a los abogados, economistas, ingenieros y cualquier otro empleado que factura negocio, incluyendo a los socios y se excluye el personal de apoyo de la firma). El cálculo en los despachos dedicados en exclusiva a IP se ha realizado con el dato de asesoramiento legal, eliminando los suplidos.  
Fuente: Despachos. Registro Mercantil y elaboración propia.



RÁNKING DESPACHOS DE ABOGADOS

Gran aumento de la generación de negocio en el extranjero

El podio de las firmas más dinámicas lejos de nuestras fronteras vuelve a estar ocupado por Cuatrecasas, Uría Menéndez y Garrigues.

V. Moreno. Madrid

Cuatrecasas se ha asentado en la primera plaza de los despachos de abogados con mayor actividad en el exterior y lidera por tercer año esta lista que cada vez congrega a más miembros.

A lo largo del curso pasado, el bufete prestó especial atención al mercado legal en Latinoamérica –en especial a países como Chile, Colombia, México y Perú– y en Portugal, lo que ha terminado dando sus frutos y se refleja en la facturación global de la firma.

La firma dirigida por Javier Fontcuberta no sólo ocupa el escalón más alto del podio, sino que además ha incrementado el peso de sus negocios lejos de las fronteras españolas pasando de los 60,4 millones de euros logrados en 2022 a los 78,96 millones de euros en 2023, lo que representa el 20,3% de su facturación global.

En el segundo puesto se encuentra Uría Menéndez, que suma 60,65 millones de euros –superando así los 59,6 millones de 2022–, cifra que representa el 20,9% de su negocio total. El despacho guiado por Salvador Sánchez-Terán vuelve a demostrar su incansable constancia y la importancia que tienen en su estrategia las oficinas con las que cuenta en Oporto, Lima, Santiago de Chile, Bogotá y Nueva York. Completa el podio Garrigues, que también logra superar los datos del curso anterior –57,74 millones de euros en 2023 frente a los 57 millones de euros de 2022–, aunque en este caso, el porcentaje de esta cifra sobre la facturación global pasó a ser de 12,7%, cuando en 2022 representaba el 12,9% del total.

Firmas relevantes

Además de este trío que lleva acaparando las primeras posiciones durante los últimos años, vuelven a aparecer otras dos firmas especialmente relevantes en esta parte del ránking como son Auren y Ecija. La primera incrementa en

ACTIVIDAD EN EL EXTERIOR

En millones de euros. Clasificación por negocio facturado fuera de España

Ránking	Despacho	Facturación sólo en España 2023	Facturación total de la firma 2023	Actividad en el exterior (millones de euros)	% sobre el total
1	Cuatrecasas	309,70	388,66	78,96	20,3
2	Uría Menéndez	230,10	290,75	60,65	20,9
3	Garrigues	396,73	454,27	57,54	12,7
4	Auren	33,21	85,70	52,49	61,2
5	Ecija	47,44	91,75	44,31	48,3
6	Gómez-Acebo & Pombo	83,85	92,86	9,01	9,7
7	Laffer	4,23	6,80	2,57	37,8
8	Senn Ferrero	10,03	11,88	1,86	15,6
9	Broseta	34,50	36,00	1,50	4,2
10	Bufete Barrilero	35,14	36,08	0,94	2,6
11	Santiago Mediano	5,28	6,19	0,91	14,7
12	Net Craman	3,50	4,28	0,78	18,3
13	Pons IP	16,75	17,29	0,53	3,1
14	RLD	1,60	2,07	0,47	22,7
15	BPV Abogados	6,85	7,24	0,38	5,3
16	Monereo Meyer	5,50	5,78	0,29	5,0
17	GVA Gómez-Villares & Atencia	5,89	6,12	0,23	3,8
18	Delvy	5,36	5,57	0,20	3,7
10	Vaciero	6,07	6,25	0,18	2,9
20	Legálitas	64,50	64,65	0,14	0,2
21	Glezco	2,98	3,00	0,03	0,9

Fuente: Despachos, Registro Mercantil y elaboración propia

Cifras relevantes

21 despachos

Cada vez es más frecuente que los bufetes echen la mirada lejos de nuestras fronteras para ampliar su facturación. En este caso, 21 firmas de los 109 participantes en el 'Ránking 2023' han generado beneficio en el exterior.

18 millones

Si en 2022 la diferencia entre la actividad en el extranjero de Cuatrecasas y Uría Menéndez era de 800.000 euros, en 2023 este valor ha crecido drásticamente hasta alcanzar la cifra de 18,31 millones de euros.

'Top 10' de la clasificación

Junto a los cinco primeros, se encuentran otros cinco bufetes con resultados excelentes como Gómez-Acebo & Pombo; Laffer; Senn Ferrero; Broseta y Bufete Barrilero

cerca de 10 millones de euros sus resultados de 2022, pasando de 43,2 millones a 52,5 millones de euros y llevando la importancia de la facturación global hasta el 61,2% del total.

No menos importante es el resultado de Ecija, que sigue apostando por esos 16 países en los que tiene oficinas en Latinoamérica gracias a las que logró pasar de 37,1 millones de euros en

2022 a los 44,31 millones de euros en 2023. Este último dato significa que cerca de la mitad de la facturación de la firma –el 48,3%– está generada por su ajetreada actividad exterior.

HITOS DE 2023



Wim Dejonghe y Adam Hakki, socios sénior mundiales de Allen & Overy y Shearman & Sterling.

Fusión de Allen y Shearman

2023 pasará a los anales como el año en el que Allen & Overy y Shearman & Sterling sellaron su acuerdo y crearon el cuarto mayor bufete del mundo por facturación con unos ingresos combinados de unos 3.500 millones de dólares, casi 4.000 abogados y 800 socios repartidos en 48 oficinas situadas en 29 países. De esta unión ha nacido A&O Shearman, que echará a andar definitivamente el próximo 1 de mayo.



Olaf Kranz y Shane Gleghorn, copresidentes del consejo mundial de Taylor Wessing, junto a Hugo Écija (en el centro), presidente ejecutivo de Ecija.

Ecija se alía con Taylor Wessing

Taylor Wessing y Ecija cerraron su alianza estratégica el pasado mes de marzo. El acuerdo supone el aterrizaje de un despacho 'top 20' en Reino Unido en España de la mano de la firma presidida por Hugo Écija. El acuerdo ha dado como resultado una red combinada de más de 3.000 profesionales y 500 socios presentes en 62 oficinas repartidas por 32 jurisdicciones de todo el mundo.



Imagen del día de la firma del acuerdo.

Creación del grupo RocaJunyent

RocaJunyent y los despachos del Grupo BMyV Abogados (Gaona, Palacios y Rozados, IparBilbao, Sanz Lomana-Puras, Hernando Lara Abogados, SGS Abogados y Riutord Advocats) formalizaron a finales de 2023 la alianza estratégica que iniciaron en 2019 con el objetivo de ampliar su presencia y servicios en España y consolidar el proyecto de negocio bajo una misma marca.

Expansión

Contenidos:

aedAF ASOCIACIÓN  
ESPAÑOLA  
DE ASESORES  
FISCALES

GUÍA PRÁCTICA DE LOS  
IMPUESTOS 2024

Para empresarios, profesionales, autónomos y particulares

ENTREGAS

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

15

Aspectos generales  
del Impuesto  
sobre el Patrimonio (y II)

1

## Base imponible

(art.9 LIP)

La base imponible, determinada con carácter general en régimen de estimación directa, está constituida por el valor del patrimonio neto del sujeto pasivo, siendo éste último la diferencia entre el valor de los bienes y derechos de que sea titular el sujeto pasivo, y las cargas y gravámenes de naturaleza real que disminuyan el valor de los respectivos bienes o derechos (excluyendo las de los exentos) y las deudas u obligaciones personales de las que deba responder.

Pese a lo anterior, en cuanto a las cargas y gravámenes a considerar para la determinación del patrimonio neto, hay que tener en cuenta que no se deducen las que correspondan a los bienes exentos; y, además, en los supuestos de obligación real de contribuir, sólo son deducibles aquellas cargas y gravámenes que afecten a los bienes y derechos que radiquen en territorio español o puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en el mismo, así como las deudas de los capitales invertidos en dichos bienes.

Es por ello que la LIP proporciona reglas de valoración para la totalidad de los bienes y derechos computables en la base imponible del Impuesto, tomando como referencia el momento del devengo del mismo.



Para ello, se establecen reglas de valoración específica para una serie de bienes y derechos, cerrándose la regulación con un apartado residual referido a los demás bienes y derechos de contenido económico.

1.1. Bienes inmuebles  
(art.10 LIP)

En primer lugar, cabe señalar que el artículo 10 de la LIP establece los criterios de valoración de los bienes inmuebles, diciendo que se tratará de

los bienes de naturaleza urbana o rústica, es decir, manteniendo igual criterio para cualquier bien inmueble, con independencia de su calificación administrativa. No obstante, esta normativa no establece qué debe entenderse por un bien inmueble. Para encontrar esta definición, la doctrina entiende que deberá acudir al Texto Refundido de la Ley de Haciendas Locales (regula el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, en el que define qué se entiende por bien inmueble, tanto rústico como

urbano). No obstante, para su definición remite a las normas reguladoras del catastro inmobiliario. Así, la normativa catastral establece que tendrá la consideración de bien inmueble la parcela o porción de suelo de una misma naturaleza, enclavada en un término municipal y cerrada por una línea poligonal que delimita el ámbito del derecho de propiedad de un propietario o varios proindiviso, así como las construcciones emplazadas en dicho ámbito. Tendrán esta consideración todos los elementos

privativos y comunes sometidos al régimen de propiedad horizontal, así como el ámbito espacial de un derecho de superficie y el de una concesión administrativa sobre los bienes inmuebles o sobre servicios públicos afectos.

Como regla general, el valor de los bienes inmuebles de naturaleza rústica y urbana será el **mayor de los tres siguientes**:

a) Valor catastral vigente a 31 de diciembre a efectos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

b) Valor comprobado o determinado por la Administración a efectos de otros tributos (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD), ISD, etc.)

**Importante:** con efectos de 11 de julio de 2021 se modifican las reglas de valoración de los bienes inmuebles para añadir como valor a tener en cuenta el “determinado” por la Administración a efectos de otros tributos, lo que implica incorporar como criterio de valoración para los inmuebles el valor de referencia previsto en el texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo.

Dicho valor de referencia es el determinado por la Dirección General del Catastro, de forma objetiva y con el límite del valor de mercado, a partir de los datos obrantes en el Catastro, como resultado del análisis de los precios comunicados por los fedatarios públicos en las compraventas inmobiliarias efectuadas.

## GUÍA PRÁCTICA DE LOS IMPUESTOS 2024

El valor de referencia afecta sólo a los inmuebles adquiridos a partir del 1 de enero de 2022, cuando dicho valor haya sido tomado como base imponible en el tributo que grave su adquisición (esto es, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones).

c) El precio, contraprestación o valor de adquisición. Es el valor por el que se ha efectuado la transmisión. De esta manera, puede haber sido mediante precio o dineraria, mediante contraprestación en el caso de una permuta, o mediante el valor declarado a efectos del ISD en los supuestos de transmisión a título gratuito por herencia, legado o donación. Dentro del valor de adquisición den incluirse los “gastos y tributos inherentes a la transmisión” que hubieren sido satisfechos por el adquirente.

#### Reglas especiales

• **Inmuebles arrendados:** La Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos, estableció un régimen transitorio para aquellas viviendas o locales de negocio arrendados cuyos contratos de arrendamiento fueran anteriores al 9 de mayo de 1985. En estos supuestos, el valor del inmueble arrendado se determinará por capitalizar, al 4% de la renta devengada, siempre que el resultado sea inferior al que resultaría de la aplicación de las reglas de valoración citadas anteriormente.

• **Inmuebles en fase de construcción:** se valorarán por las cantidades efectivamente invertidas en dicha construcción hasta la fecha de devengo del IP, más el correspondiente valor patrimonial del solar, determinado conforme a las normas generales expuestas anteriormente.

• **Inmuebles en régimen de propiedad horizontal:** la parte proporcional en el valor del solar se determina según el porcentaje fijado en el título por el que se constituye la propiedad horizontal.

• **Derechos sobre bienes inmuebles adquiridos mediante contratos de multipropiedad, propiedad a tiempo parcial, o similares (los denominados ‘time sharing’):** se valorarán de acuerdo a los siguientes criterios: Si suponen la titularidad parcial del inmueble, se valorarán según las reglas generales de valoración de los inmuebles; y si no suponen la titularidad parcial del inmueble (derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico distinto de propiedad cualquiera que sea su naturaleza), se valorarán por el precio de adquisición de los certificados o títulos representativos de los derechos.

No obstante, desde la entrada en vigor de la Ley 4/2012, la primera regla de valoración señalada no resulta aplicable al prever expresamente que el derecho real de aprovechamiento por turno no podrá en ningún caso vincularse a una cuota indivisa de la propiedad; por lo que el derecho de aprovechamiento por turno se valorará por su precio de adquisición.

• **Derecho de nuda propiedad sobre inmuebles:** El valor del dere-



cho de nuda propiedad, se computará por la diferencia entre el valor total del bien y el valor del usufructo que sobre el mismo se haya constituido. En el caso de que el derecho real que recaiga sobre el bien sea un usufructo vitalicio que a su vez sea temporal, la nuda propiedad se valorará aplicando, de entre las reglas de valoración del usufructo, aquélla que atribuya menor valor a la nuda propiedad.

## 1.2. Bienes y derechos afectos a actividades empresariales y profesionales (arts.11 LIP)

El artículo 11 recoge el tratamiento existente para los bienes afectos a todas las explotaciones económicas, con independencia de que sean actividades empresariales o profesionales, distinguiendo en si la explotación dispone de una contabilidad ajustada al Código de Comercio o, por el contrario, no dispone de la misma.

### 1.2.1. Actividad empresarial o profesional con contabilidad ajustada al Código de Comercio

Aquellos bienes y derechos afectos, según lo establecido en la normativa del IRPF para determinar la afectación, en explotaciones económicas en las que se disponga de contabilidad, se computarán por el valor que resulte de la contabilidad, entendiéndose éste como la diferencia entre el activo real y el pasivo exigible.

No obstante, en aquellos supuestos en los que dentro de los bienes o derechos afectos se encuentren inmuebles, éstos se valorarán por lo dispuesto en el artículo 10 de la LIP, siguiendo lo indicado en el punto anterior. Como excepción a esta excepción, aquellos bienes inmuebles que, tratándose de una explotación económica dedicada a la construcción o a la promoción inmobiliaria,

formen parte del activo circulante, se valorarán por el valor resultante de la contabilidad.

### 1.2.2. Actividad empresarial o profesional que no disponen de contabilidad ajustada al Código de Comercio

En el caso de que el empresario o profesional no disponga de contabilidad, o que teniéndola no se ajuste a lo dispuesto en el Código de Comercio, la valoración del negocio se hará de manera independiente elemento por elemento patrimonial afecto, aplicando para cada uno de ellos las normas del Impuesto que, en función de su naturaleza, le correspondan.

Estas reglas de valoración afectan a todas aquellas explotaciones económicas, tanto empresariales como profesionales, según el concepto que de ellas aparezca en el IRPF. De esta manera se incluyen las actividades profesionales y artísticas, ganaderas, agrícolas, pecuarias, etc., actividades todas ellas que, por la práctica habitual, difícilmente llevan una contabilidad en los términos del Código de Comercio.

La normativa del IRPF define el ámbito de qué se debe entender como actividad empresarial o profesional. El concepto genérico de actividad empresarial o profesional se determina en función de los siguientes parámetros: organización autónoma, actuación en su propio interés, asunción de un riesgo, y finalidad lucrativa.

Por lo que a las actividades agrícolas y ganaderas se refiere, es necesario conocer que el valor catastral de los bienes de naturaleza rústica incluye el valor de las construcciones de naturaleza rústica, esto es, los edificios e instalaciones de carácter agrario que sean imprescindibles para el desarrollo de la explotación y que, por lo tanto, no habrán de ser

objeto de valoración independiente. Por el contrario, en el valor catastral no se incluyen los bienes muebles utilizados en la explotación, como pueden ser todo tipo de aperos, maquinaria, ganado de labor, etc., ni el ganado dependiente de la finca que deberá ser objeto de valoración y computación independiente. De la misma manera, las edificaciones ubicadas en fincas rústicas que no sean imprescindibles para el desarrollo e la explotación, aunque estén afectas a la misma (como, por ejemplo, vivienda de empleados), se valorarán de manera independiente como bienes urbanos. De manera independiente, también se valorarán la “ganadería independiente”, esto es, aquella ganadería que paste o alimente fundamentalmente en tierras no explotadas por el dueño del ganado, que esté estabulado fuera de las fincas rústicas, trashumante o transmitente, que se alimente fundamentalmente con piensos no producidos en la finca.

Tratándose de artistas, su obra propia no habrá de ser computada, al estar exenta como se indicará más adelante.

La afectación de los elementos patrimoniales seguirá lo dispuesto en la normativa del IRPF. Por tanto, tendrán la consideración de elementos patrimoniales afectos los bienes inmuebles donde se desarrolle la actividad, los bienes destinados a los servicios económicos y socioculturales del personal al servicio de la actividad, y cualquier otro elemento patrimonial que sea necesario para la obtención de los respectivos rendimientos.

### 1.2.3. Supuesto especial: valoración de inmuebles afectos a actividades económicas

Con independencia de que se lleve o no contabilidad ajustada al Código de Comercio, el valor de cada uno de

los bienes inmuebles afectos a las actividades económicas, empresariales o profesionales, desarrolladas por su titular se determinará aplicando las reglas de valoración señaladas para los bienes inmuebles en el apartado 1 anterior, salvo que formen parte del activo circulante de actividades empresariales cuyo objeto consista, exclusivamente, en la construcción o promoción inmobiliaria, en cuyo caso, dichos bienes se valorarán con las reglas comentadas en este apartado.

## 1.3. Depósitos en cuenta corriente o de ahorro, a la vista o a plazo (art.12 LIP)

La valoración de los depósitos en cuenta corriente o de ahorro, a la vista o a plazo, que no sean por cuenta de terceros (como las provisiones de fondos de abogados, procuradores, gestores, notarios, etc.), así como las cuentas de gestión de tesorería, cuentas financieras y similares, se hará teniendo en cuenta el mayor de los siguientes conceptos: i) el saldo a 31 de diciembre o ii) el saldo medio ponderado correspondiente al último trimestre del año.

Se entiende por saldo medio trimestral a que se refiere la LIP el saldo medio ponderado durante el cuarto trimestre del año natural; y para su cálculo no se computarán los fondos que se hayan retirado en el trimestre para adquirir bienes o derechos que figuren en el patrimonio a 31 de diciembre, o para cancelar o reducir deudas (evitando una doble imposición sobre tales bienes al computar primero el dinero en el saldo medio ponderado y, segundo, los bienes adquiridos con dicho dinero). Tampoco se tendrán en cuenta los ingresos que se hayan efectuado en el trimestre y que procedan de préstamos o créditos, aunque, en este caso, la deuda tampoco se deducirá como tal.

En el caso de cuentas de titularidad múltiple, el saldo debe prorratearse por igual entre sus titulares salvo que éstos hubiesen establecido otra proporción. Sin embargo, habrá que atender a la naturaleza de la cuenta analizando si existen varios titulares o sólo uno, siendo el resto simples autorizados, en cuyo caso todo el valor se le imputa al titular.

## 1.4. Valores representativos de la cesión a terceros de capitales propios (arts.13 y 14 LIP)

### 1.4.1. Valores negociados en mercados organizados (art.13 LIP)

Si los activos son cotizados en mercados secundarios organizados, tales como obligaciones, bonos, cédulas, deuda pública (tanto del Estado como de las Comunidades Autónomas), entre otros, se computan según su valor de negociación media del cuarto trimestre de cada año, cualquiera que sea su denominación, representación y la naturaleza de los rendimientos obtenidos. A estos efectos, el Ministerio de Hacienda y Función Pública publica anualmente una Orden Ministerial que

contiene la relación de los diferentes valores existentes en el mercado y su cotización del cuarto trimestre.

#### 1.4.2. Valores no negociados en mercados organizados (art. 14 LIP)

Cuando los activos, tales como certificados de depósito, pagarés, bonos y demás valores de renta fija que no se negocien en mercados secundarios organizados, se deben valorar por su valor nominal, incluidas, en su caso, las primas de amortización o reembolso, cualquiera que sea su denominación, representación y la naturaleza de los rendimientos obtenidos. Se trata de valores que no figuran en la relación aprobada por el Ministerio de Hacienda y Función Pública.

#### 1.5. Valores representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad (arts. 15 y 16 LIP)

##### 1.5.1. Valores negociados en mercados organizados (art. 15 LIP)

Como regla general, cuando las acciones y participaciones en el capital social o fondos propios en entidades jurídicas, sociedades y fondos de inversión son negociados en mercados secundarios organizados, se van a computar según su valor de negociación media del cuarto trimestre de cada año. A estos efectos, el Ministerio de Hacienda y Función Pública publica anualmente una Orden Ministerial que contiene la relación de los diferentes valores existentes en el mercado y su cotización del cuarto trimestre.

Por su parte, la norma prevé las siguientes reglas particulares: en primer lugar, se excluyen las acciones y participaciones en el capital social, o en el fondo patrimonial de las Instituciones de Inversión Colectiva, que se valorarán, en todos los casos (es decir, independientemente de que se negocien o no en mercados organizados), por su valor liquidativo a 31 de diciembre de cada año.

En el caso de suscripción de nuevas acciones no admitidas todavía a cotización oficial emitidas por sociedades cotizadas, se toma como valor de las acciones el de la última negociación de los títulos antiguos dentro del período de suscripción.

Y, en los supuestos de ampliaciones de capital pendientes de desembolso, la valoración de las acciones debe hacerse siguiendo las anteriores reglas, como si estuviesen totalmente desembolsadas, incluyendo la parte pendiente de desembolso como deuda del sujeto pasivo.

##### 1.5.2. Valores no negociados en mercados organizados (art. 16 LIP)

Como regla general, en el caso de las acciones y participaciones en el capital social o en los fondos propios de cualquiera otra entidad jurídica no negociada en mercados organizados pueden darse dos situaciones distintas:

a) En el caso de que el último balance aprobado, obligatoria o volun-

tariamente haya sido sometido a revisión y verificación, y el informe de auditoría haya sido favorable, se computará por el valor teórico resultante de dicho balance.

b) Por el contrario, en caso de que el balance no haya sido auditado, o el informe no haya sido favorable, la valoración se realizará por el mayor de los tres siguientes: el valor nominal; el valor teórico resultante del último balance aprobado; o el valor resultante de capitalizar al 20% (esto es, dividir por 0,20 o multiplicar por 5) el promedio de los beneficios (es decir, los dividendos distribuidos y las asignaciones a reservas excluidas las de actualización o regularización de balance) de los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha de devengo del impuesto.

En cuanto a la referencia al valor teórico resultante del "último balance aprobado", la Dirección General de Tributos venía sosteniendo que dicho valor debía referirse al valor teórico resultante del último balance aprobado a la fecha del devengo del impuesto, es decir, a 31 de diciembre. Esto implicaba que para determinar el valor teórico de la participación, debíamos referirnos al balance del ejercicio anterior al que se estaba li-

nes de Inversión Colectiva se computan por valor liquidativo al 31 de diciembre de cada año, conforme a las normas de la legislación específica de dichas entidades, y siendo deducciones las obligaciones con terceros. Y, en cuanto a la participación de los socios o asociados en el capital de las cooperativas, se valorará por la totalidad de las aportaciones sociales desembolsadas, obligatorias o voluntarias, según resulte del último balance aprobado, con deducción, si procede, de las pérdidas sociales no reintegradas.

#### 1.6. Seguros de vida y rentas temporales o vitalicias (art. 17 LIP)

Los seguros de vida se computan en la declaración del IP por su **valor de rescate a 31 de diciembre de cada año**, valor que debe suministrar la entidad aseguradora aunque esté reconocido en la póliza correspondiente; y en aquellos casos en los que los seguros de vida no concedan al tomador del mismo el derecho de rescate no deben considerarse a efectos del IP. Dicho valor se le imputa al tomador del seguro, y en ningún caso al beneficiario o asegurado.

compromisos por pensiones de la empresa con los trabajadores. Cuenta con un valor de rescate que no debe ser incluido en la base imponible del IP al tener el mismo grado de iliquidez que los planes de pensiones.

#### 1.7. Rentas temporales o vitalicias

Las rentas temporales o vitalicias constituidas como consecuencia de la entrega de un capital en dinero, bienes muebles o inmuebles, se realiza por su valor de capitalización a 31 de diciembre. Se trata de capitalizar la renta anual al interés legal del dinero establecido en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año en cuestión (3% para el año 2022), y aplicar a la cantidad resultante los siguientes porcentajes propios del usufructo temporal o vitalicio:

a) Si la renta es temporal, el porcentaje resultante de aplicar el 2% por cada año de duración de la renta, con un máximo del 70%.

b) Si la renta es vitalicia, el porcentaje resultante de aplicar el 70% si el beneficiario tiene menos de 20 años, y un punto porcentual menos (1%) por cada año de más que tenga el be-

• Joyas, alhajas, piedras preciosas y semipreciosas, perlas naturales o cultivadas, objetos elaborados total o parcialmente con metales preciosos (oro y platino), así como la bisutería fina que contenga piedras preciosas o semipreciosas o los referidos metales preciosos, aunque sea en forma de baño o chapado.

• Las prendas de vestir o de adorno confeccionadas con pieles de ornato de carácter suntuario.

El contribuyente podrá utilizar, para determinar el valor de mercado, las tablas de valoración de vehículos, embarcaciones y aeronaves usados aprobadas por el Ministerio de Hacienda y Función Pública a efectos del ITP y AJD, ISD, e Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte, vigentes en el momento del devengo del IP.

La comprobación de los valores de todos estos objetos puede realizarse mediante tasación pericial contradictoria.

#### 1.9. Objetos de arte y antigüedades (art. 19 LIP)

Sin perjuicio de que buena parte de los objetos de arte y antigüedades queden exentos, cuando no suceda así estos bienes deben computarse por su valor de mercado a 31 de diciembre, admitiéndose para su comprobación la tasación pericial contradictoria. Y, cuando el valor de estos objetos de arte y antigüedades excede de la cuantía que resulta exenta, se computa por el total.

Un caso particular lo constituyen las colecciones filatélicas, las cuales no se encuentran mencionadas en la relación de bienes exentos, por lo que ha de acudir, a falta de un criterio específico de valoración, a la norma residual, conforme a la cual ha de atenderse a su valor de mercado en la fecha de devengo del impuesto.

#### 1.10. Derechos reales de uso y disfrute (art. 20 LIP)

La existencia de derechos reales afectará a la declaración del IP, tanto del titular del bien como del titular del derecho real.

Así, para el propietario del bien supone una carga o gravamen que minorará el valor de dicho bien en el importe en que esté valorado el derecho real. Como valor de referencia para determinar el valor del derecho real se tomará siempre el asignado al bien con arreglo a las propias reglas del IP.

Por el contrario, para el titular del derecho real supone la existencia de un elemento patrimonial que deberá valorarse de acuerdo con las normas del ITP y AJD, en el que los criterios de valoración establecidos son los siguientes:

a) El usufructo temporal se valorará aplicando un 2% al valor del bien objeto del usufructo por cada período de un año que reste de usufructo a 31 de diciembre, sin que el porcentaje exceda del 70%.

b) El usufructo vitalicio se valorará en el 70% del valor del bien cuando el usufructuario sea menor de 20 años, minorando dicho porcentaje a



quidando, ya que a la fecha del devengo del impuesto este era el último balance aprobado. Sin embargo, este criterio se ha modificado en consulta vinculante V5434-16, de 23 de diciembre, en la que haciéndose eco de la jurisprudencia del Tribunal Supremo -SS. de 12 de febrero y 14 de febrero de 2013-, se interpreta que ha de tomarse como punto de referencia el balance aprobado dentro del plazo legal para la presentación de la autoliquidación por el impuesto, de modo que si en esta fecha está aprobado el ejercicio que se liquida, aun cuando esto haya acontecido con posterioridad a la fecha del devengo del impuesto, habrá de ser éste último el tenido en cuenta.

Esta misma interpretación deberá aplicarse para determinar el valor resultante de capitalizar al 20% el promedio de los beneficios de los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha del devengo.

Como reglas especiales, las acciones y participaciones en Institucio-

No obstante, con fecha 11 de julio de 2021 se introduce un **supuesto especial**. En los casos en que el tomador no tenga la facultad de ejercer el derecho de rescate total en la fecha de devengo del impuesto, el seguro se computará por el valor de la provisión matemática en la citada fecha en la base imponible del tomado.

Para una mayor aclaración, interesa señalar algunos pronunciamientos doctrinales de la Dirección General de Tributos: i) Seguros de vida en los que el tomador designa beneficiario con carácter irrevocable. En este supuesto el tomador pierde el derecho de rescate no procediendo para devengos posteriores del IP la tributación del seguro ni para el tomador ni para el beneficiario, en este último caso en tanto se trate de un derecho sujeto a condición suspensiva cual es el momento de la supervivencia en el momento en que se produzca el hecho que determina el derecho a la prestación, y ii) contratos de seguro que instrumentan

beneficiario, con un porcentaje mínimo del 10%. Como regla práctica, el porcentaje a aplicar se calcula restando a 89 la edad del usufructuario.

#### 1.8. Joyas, pieles de carácter suntuario, vehículos, embarcaciones y aeronaves (art. 18 LIP)

Las joyas, pieles de carácter suntuario, automóviles, vehículos de dos o tres ruedas cuya cilindrada sea igual o superior a 125 centímetros cúbicos, embarcaciones de recreo o de deportes náuticos, aviones, avionetas, veleros y demás aeronaves se computan por su valor de mercado a 31 de diciembre de cada año.

En cuanto a la determinación del concepto de bienes incluidos en este precepto, la mayor definición que sobre ellos existe en el ordenamiento jurídico tributario entendemos que podría encontrarse en el artículo 60.2 de la anterior normativa del IVA (derogada a día de hoy). Así:

## GUÍA PRÁCTICA DE LOS IMPUESTOS 2024

medida que aumente la edad en un 1% por cada año de más (como regla práctica, el porcentaje a aplicar se calcula restando a 89 la edad del usufructuario).

c) Por su parte, la nuda propiedad se valora por la diferencia entre el valor del usufructo y el valor total de bien.

d) Los derechos de uso y habitación se valoran aplicando las reglas establecidas para los usufructos al 75% del valor de los bienes sobre los que fueran impuestos tales derechos.

e) Y, respecto a otros derechos reales (tales como por ejemplo el de superficie, servidumbre, censo, etc.) se computarán por el mayor de los siguientes valores: el capital, precio o valor que las partes hubiesen pactado al constituirlos, o el valor de capitalizar al interés legal del dinero (3% para 2018) la renta o pensión anual.

### 1.11. Concesiones administrativas (art. 21 LIP)

Las concesiones administrativas para la explotación de servicios o bienes de dominio o titularidad pública, cualquiera que sea su duración, se valorarán con arreglo a los criterios señalados en el ITP y AJD.

No obstante, las concesiones afectas a actividades empresariales se computarán por su valor neto contable, si existe contabilidad, o por los criterios generales y específicos siguientes si no existe.

Así como reglas generales, nos encontramos las siguientes:

a) Cuando la Administración señala una cantidad total en concepto de precio o canon a satisfacer por el concesionario, se toma dicho importe.

b) Cuando la Administración señala un canon, precio, participación o beneficio mínimo fijo y periódico, se dan dos supuestos: si la concesión es inferior a 1 año, se toma la suma de las prestaciones periódicas; y si es superior a 1 año, se toma el valor de capitalización al 10% (esto es, dividir por 0,10 o multiplicar por 10) de la cantidad anual a satisfacer.

c) Cuando la Administración exige el pago de una cantidad periódica, pero variable, se distinguen dos posibilidades: si la razón o motivo de la variación es consecuencia exclusiva de la revisión de precios, se capitalizará el importe del primer año; y si los motivos de la variación son otros, cuya razón matemática se conozca en el momento de la concesión, la capitalización girará sobre la media anual de las cantidades a satisfacer a lo largo de la concesión.

d) Cuando el concesionario esté obligado a revertir a la Administración bienes determinados, se computará por el valor del Fondo de reversión que aquél deba de constituir.

En los casos en que no puedan aplicarse las reglas generales antes mencionadas, las reglas a aplicar son las siguientes:

a) Aplicando al valor de los activos fijos afectos a la explotación, uso o aprovechamiento de que se trate un porcentaje del 2% por cada año de duración de la concesión, con el mínimo del 10%, y sin que el máximo

pueda exceder del valor de los activos (100% de los activos).

b) Si no es aplicable la regla anterior, se tomará la valoración señalada por la respectiva Administración Pública otorgante.

c) En defecto de las anteriores, por el valor declarado por los interesados, sin perjuicio del derecho de la Administración para proceder a su comprobación.

### 1.12. Derechos derivados de la propiedad intelectual e industrial (art. 22 LIP)

Con carácter general, los derechos derivados de la Propiedad Intelectual e Industrial, adquiridos de terceros, deben incluirse en el patrimonio del adquirente por su valor de adquisición.

No obstante, cuando estos derechos se hayan adquirido en el ejercicio de una actividad empresarial o profesional y estén afectos a las mismas, no serán objeto de valoración independiente, sino que se valorarán junto con los demás bienes y derechos afectos a dichas actividades, teniendo en cuenta la exención de la obra propia de los artistas mientras permanezca en el patrimonio del autor.

### 1.13. Opciones contractuales (art. 23 LIP)

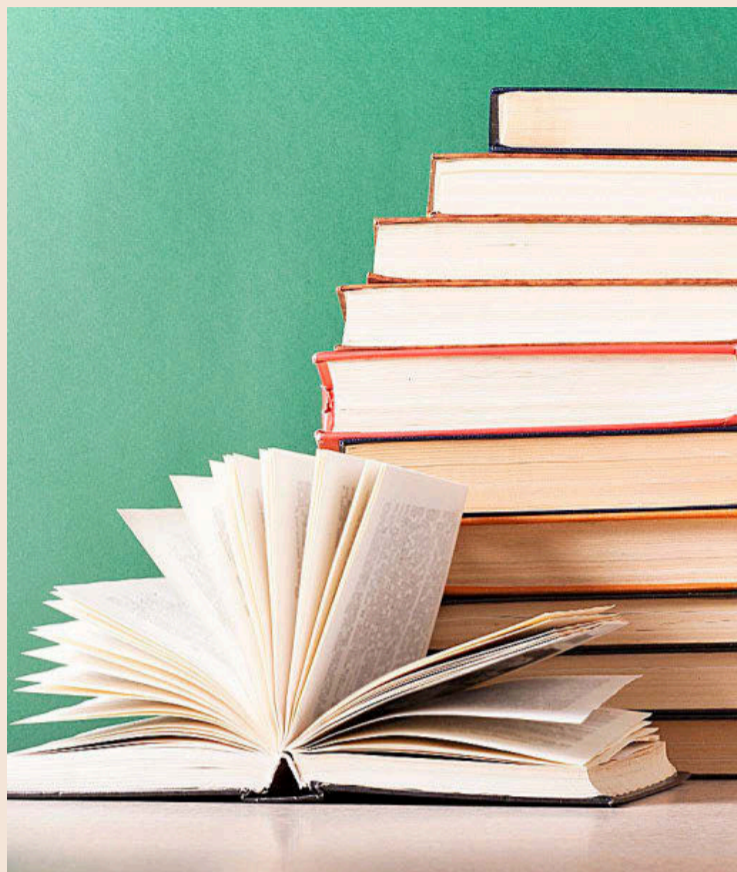
Se entiende por contrato de opción aquel que faculta a una persona para que, a su arbitrio y dentro de un período máximo pactado, pueda decidir acerca del perfeccionamiento de un contrato principal (generalmente de compraventa) frente a otra persona que, de momento, queda vinculada a soportar los resultados de dicha libre decisión del titular del derecho de opción.

Las opciones de contratos se valoran según lo establecido en el ITP y AJD, es decir, por el mayor de: el precio especial convenido, o el 5% del valor asignado al contrato sobre el que recaigan dichas opciones. Todo ello, sin perjuicio de la existencia de precio convenido al otorgarlas, en cuyo caso se toma éste, a no ser que sea menor al que resulta del criterio anterior.

### 1.14. Monedas virtuales (art. 24 LIP)

Las monedas virtuales se consideran, a efectos fiscales, como bienes inmateriales, computables por unidades o fracciones de unidades, que no son moneda de curso legal, pero que se usan como medio de pago al poder ser intercambiados por otros bienes, incluyendo otras monedas virtuales, derechos o servicios si se aceptan por la persona o entidad que transmite el bien o derecho o presta el servicio. Al tener contenido económico las monedas virtuales como el resto de los bienes de los que sea titular el sujeto pasivo del Impuesto sobre el Patrimonio deben ser declarados.

En el caso de las monedas virtuales (criptomonedas) el sujeto pasivo debe declarar en el Impuesto sobre el Patrimonio el saldo de cada moneda virtual diferente de la que sea titu-



lar a la fecha del devengo, es decir, a 31 de diciembre de cada año, valorándose a precio de mercado en la citada fecha, es decir, por su valor equivalente en euros a dicha fecha. Como novedad para este año se ha introducido en el modelo un apartado para identificar los saldos de monedas virtuales, que hasta ahora debían incluirse en el apartado genérico de “Demás bienes y derechos de contenido económico”.

### 1.15. Demás bienes y derechos de contenido económico (art. 24 LIP)

Como criterio residual o de cierre, la valoración de aquellos bienes y derechos de contenido económico, no contemplados en las reglas anteriormente expuestas, será su precio de mercado a 31 de diciembre de cada año. Para la comprobación de la valoración de estos bienes y derechos se admite la tasación pericial contradictoria. A modo de ejemplo, este criterio residual de valoración será aplicable a supuestos como los siguientes: el metálico disponible que no estuviese ingresado en ninguna entidad de crédito, los préstamos, el alquiler de bienes muebles, la propiedad de un nicho, los créditos que el sujeto pasivo tenga contra la Administración Tributaria por cualquier concepto, las indemnizaciones pendientes de cobro a favor del sujeto pasivo a 31 de diciembre, los salarios de tramitación acordados en expedientes de despido improcedente y pendientes de cobro, los objetos con valor económico no calificados como objetos de arte o antigüedades (tales como sellos, monedas, coches antiguos, etc.), entre otros.

### 1.16. Cargas y gravámenes, deudas y obligaciones (art. 25 LIP)

Para la determinación del patrimo-

nio neto, son deducibles las cargas y gravámenes de naturaleza real cuando disminuyan el valor de los respectivos bienes o derechos, y las deudas y obligaciones de carácter personal de las que debe responder el sujeto pasivo.

Las deudas se valoran por su nominal (sin incluir los intereses) en la fecha del devengo del impuesto, siempre que cuenten con la debida justificación por cualquier medio de prueba admitido en Derecho.

El valor de las cargas y gravámenes que recaen sobre los bienes se restan directamente del valor de estos, determinando un menor valor del patrimonio bruto (suma de los activos). Ello motiva que cargas y gravámenes sólo sean deducibles hasta el importe del valor del bien sobre el que recaen (no cabe una valoración negativa).

Por el contrario, las deudas y obligaciones, en general, se descuentan globalmente del patrimonio bruto para calcular el patrimonio neto, sin que exista límite en la cuantía deducible.

Se establecen algunas normas cautelares, que pretenden evitar la duplicidad en la deducción de la deuda. Así, **no son deducibles:**

a) Las cantidades avaladas, mientras el deudor principal no haya resultado fallido. De modo similar, en caso de obligación solidaria, no pueden deducirse las cantidades avaladas hasta que se ejercite el derecho contra el avalista.

b) Las hipotecas que garanticen el precio aplazado en la adquisición de un bien, sin perjuicio de que sí lo sea el precio aplazado o deuda garantizada.

c) Las deudas contraídas para la adquisición de bienes y derechos exentos. Cuando la exención sea parcial, la deuda no es deducible en la parte proporcional de la exención.

Respecto a la deducción de las cuotas de distintos tributos, hay que

efectuar la siguiente distinción:

a) Cuotas del IRPF: son deducibles como deudas en el IP las cuotas diferenciales positivas del IRPF pendientes de liquidación, ya que la falta de exigencia a 31 de diciembre no significa que la deuda no exista.

b) Cuota del propio IP: Las cuotas resultantes del ejercicio liquidado no son deducibles como deuda en la declaración realizada. Se considera que el IP grava el patrimonio neto antes de pagar el impuesto.

c) Cuota del ISD: Es deducible la cuota tributaria correspondiente al ISD por su importe nominal, siempre que la misma se hubiera devengado y no estuviese pagada a 31 de diciembre.

### 1.17. Tasación pericial contradictoria (art. 27 LIP)

La gran dificultad práctica que supone la determinación del valor de mercado de un elemento patrimonial hace que, en ocasiones, el valor declarado por el contribuyente difiera de la valoración realizada por la Administración. Por esta razón, la LIP recoge la posibilidad de acudir a la tasación pericial contradictoria, la cual sólo es posible respecto a aquellos bienes a los que les es de aplicación el criterio residual del valor de mercado.

Ante la valoración de un determinado bien o derecho hecha por el sujeto pasivo en su declaración, la Administración podrá contradecir dicha valoración apoyándose en el juicio de un técnico experto, y por tanto exigir una liquidación complementaria por el exceso (en el caso de que la valoración de la Hacienda sea mayor que la hecha por el sujeto pasivo). Llegados a este punto, el interesado podrá oponerse presentando una tasación refrendada por un perito independiente, que se comparará con la de la Administración.

Por último, en el caso de que el valor defendido por la Administración no exceda del 10% de la del perito del sujeto pasivo o no sea superior a 120.000 euros, del defendido por el perito del sujeto pasivo, prevalecerá este último; y en caso contrario, se acudirá a un tercero independiente elegido por sorteo público, que realizará una tasación definitiva.

## 2

### Base liquidable (art. 28 LIP)

La base liquidable se obtiene restando de la base imponible la cantidad fijada como mínimo exento. Su importe es la cuantía que, en su caso, haya aprobado la Comunidad Autónoma respectiva, en el ejercicio de sus competencias normativas y respecto de los sujetos pasivos que tengan su residencia habitual en su territorio. Si la comunidad autónoma no hubiera regulado el citado mínimo exento, la base imponible se reducirá en 700.000 euros.

Esta reducción es la única permitida por la LIP, siendo aplicable por

los sujetos pasivos del impuesto por obligación personal de contribuir, a los sujetos pasivos no residentes que tributen por obligación personal y a los sujetos pasivos sometidos a obligación real.

### 3

#### Cuota íntegra

(arts. 30 y 31 LIP)

Para obtener la cuota íntegra, se aplicará a la base liquidable la escala de tipos de gravamen que haya sido aprobada por cada comunidad autónoma, cuya estructura es progresiva por tramos, al igual que la del IRPF; y en su defecto, la escala alternativa es la recogida en el cuadro 1, prevista en la LIP, la cual también es aplicable en caso de obligación real de contribuir y de sujetos pasivos no residentes que tributan por obligación personal.

### 4

#### Límite a la cuota íntegra: cuota mínima

(art. 31 LIP)

La LIP establece que cuando la suma de la cuota íntegra de Patrimonio (considerando solamente la parte correspondiente a bienes susceptibles de producir rentas) y la cuota íntegra del IRPF excedan del 60% de la base imponible general y del ahorro del IRPF del ejercicio, deberá reducirse la cuota íntegra del Patrimonio hasta dicho límite, o dicho de otra manera:  $CI (IP) + CI (IRPF) < 60\% BI (IRPF)$ .

Para su aplicación deben considerarse las dos siguientes reglas. En primer lugar, no se tienen en cuenta:

a) La parte de la base imponible del ahorro derivada de ganancias y pérdidas patrimoniales que corresponda al saldo positivo de las obtenidas por las transmisiones de los elementos patrimoniales adquiridos o de mejoras realizadas en los mismos con más de un año de antelación a la fecha de transmisión, ni la parte de las cuotas íntegras del IRPF correspondientes a dicha parte de la base imponible del ahorro.

A la base imponible del ahorro se le deben sumar el importe de los dividendos y participaciones en beneficios que procedan de ejercicios en los que haya sido de aplicación el régimen especial de las sociedades patrimoniales, cualquiera que sea la entidad que reparta los beneficios obtenidos por las sociedades patrimoniales.

b) La parte de la cuota íntegra del IP que corresponda a bienes que, por su naturaleza o destino, no sean susceptibles de producir rendimientos gravados por el IRPF. Como ejemplos de elementos que no hay que tener en cuenta tenemos: las joyas, automóviles de uso particular, solares,

Cuadro 1 ESCALA ALTERNATIVA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,2
167.129,45	334,26	167.123,43	0,3
334.252,88	835,63	334.246,87	0,5
668.499,75	2.506,86	668.499,76	0,9
1.336.999,51	8.523,36	1.336.999,50	1,3
2.673.999,01	25.904,35	2.673.999,02	1,7
5.347.998,03	71.362,33	5.347.998,03	2,1
10.695.996,06	183.670,29	En adelante	3,5

préstamos sin interés, dinero en caja fuerte, etc.

La segunda regla hace referencia a cuando en el IRPF los miembros de la unidad familiar hayan optado por la tributación conjunta, para el cálculo del límite de las cuotas íntegras conjuntas del IRPF y las individuales del IP se acumulan las cuotas íntegras devengadas por los citados miembros en el IP. Si procede reducir las cuotas del IP, su cuantía se prorratea entre los sujetos pasivos, en proporción al importe de sus cuotas íntegras de IP, sin perjuicio de lo señalado anteriormente.

Una vez determinado el exceso sobre el límite del 60%, la cuota íntegra total del IP se reducirá en la menor de estas dos cantidades: el exceso sobre el límite del 60% de la base imponible de la parte general de IRPF, o el 80% de la cuota íntegra total del IP.

El concepto de cuota mínima establecido en la ley, se define a partir de la cuota íntegra del IP, reducida en el límite anterior (cuya finalidad es gravar la titularidad de importantes patrimonios, aún cuando la base imponible del IRPF sea reducida). Como mucho, se podrá aplicar una reducción del 80% de la cuota íntegra del IP, por lo que, gracias a esta cuota mínima, la Administración se asegura un ingreso mínimo en concepto de IP, ya que se debe computar, en todo caso, el 20% de dicha cuota íntegra.

Sin embargo, no se debe perder de vista el hecho de que este ánimo recaudatorio de la Hacienda puede causar que el Impuesto pueda llegar a resultar confiscatorio, es decir, que un sujeto pasivo con rentas reducidas y patrimonio elevado se vea obligado a vender parte de éste para hacer frente al pago del IP.

### 5

#### Cuota líquida

(arts. 32 y 33 LIP)

Sobre la cuota íntegra obtenida por la aplicación de la tarifa se practican, en su caso, las deducciones y bonificaciones previstas en la normativa del impuesto para determinar la cuota líquida del ejercicio o cuota a ingresar.

Las comunidades autónomas pueden regular en su territorio las bonificaciones y deducciones en el

IP que se aplicarán con posterioridad a las estatales. Además, éstas deben resultar compatibles con las bonificaciones y deducciones estatales, que no pueden ser modificadas por las de las comunidades autónomas.

#### 5.1. Deducción por impuestos satisfechos en el extranjero

(art. 32 LIP)

Existen determinados supuestos en los que dos Estados someten a tributación un patrimonio propiedad de un mismo sujeto pasivo. Esto sucede frecuentemente a causa de que las reglas de aplicación espacial de las normas tributarias combinan criterios personales y territoriales en la mayoría de los países. Aparecen así los conceptos de “Estado residencia” (que grava en función del criterio de residencia del sujeto pasivo) y de “Estado situación” (que grava en función de la ubicación del patrimonio). En este caso, ambos Estados pueden gravar la renta, según lo dispuesto en el Derecho tributario internacional. No obstante, se limita la capacidad de imposición del “Estado situación” y obliga al “Estado residencia” a evitar o mitigar la doble imposición.

Para conseguir lo dicho en el párrafo anterior, existen determinadas técnicas, siendo las más frecuentes las siguientes:

- Exención en el estado de residencia. Esta exención puede ser integral o con progresividad.
- Deducción en el estado de residencia. A su vez puede ser integral u ordinaria.

En el caso de nuestra normativa interna, los sujetos pasivos por obligación personal están sujetos al impuesto siendo su base imponible su patrimonio mundial, cualquiera que sea el país donde estén situados los bienes o puedan ejercerse los derechos. Si a esta imposición, basada en el criterio de residencia, se superpone un gravamen en el Estado de ubicación del patrimonio por obligación real en ese Estado, se produciría una doble imposición jurídica internacional que España, como Estado de residencia, debe tratar de evitar.

Para evitar los supuestos de doble imposición internacional España establece en su artículo 32 de la LIP una deducción por doble imposición internacional, la cual constituye una medida “unilateral” para evitar dicha doble imposición jurídica establecida voluntaria y libremente por el Estado español.

Así, la LIP en el artículo anteriormente citado determina que, en el caso de obligación personal de contribuir (nunca en el caso de obligación real), y sin perjuicio de lo dispuesto en los Tratados y Convenios Internacionales (ya que si los hubiese, se aplicarían éstos), se puede aplicar esta deducción por Impuestos satisfechos en el extranjero, con lo que se pretenden resolver unilateralmente los problemas de doble imposición internacional que puedan surgir de la coexistencia del PI con un impuesto extranjero de características similares.

Por lo tanto, por aquellos bienes

que radiquen y los derechos que puedan ejercitarse o cumplirse fuera de España, se podrá deducir la menor de las dos cantidades siguientes:

- a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de un gravamen de carácter personal que afecte a los elementos patrimoniales computados en el Impuesto.
- b) El resultado de aplicar el tipo medio efectivo de gravamen a la parte de base liquidable gravada en el extranjero.

La parte de base liquidable gravada en el extranjero se determina dividiendo el valor de los bienes y derechos gravados en el extranjero entre el valor total de los bienes y derechos, y multiplicando el resultado de este cociente por la base liquidable. Y, el tipo medio efectivo de gravamen se calcula dividiendo la cuota íntegra entre la base liquidable, y multiplicando este cociente, expresando el resultado con dos decimales.

#### 5.2. Bonificación general

Con efectos desde el 1 de enero de 2008, se estableció en el ámbito estatal una bonificación del 100% a los sujetos pasivos por obligación personal o real de contribuir. No obstante, con efectos para los ejercicios 2011 a 2023, se ha reactivado el impuesto eliminándose la citada bonificación.

Algunas comunidades autónomas incluyen en sus normativas una bonificación general autonómica de la cuota (que no en todos los casos es del 100%) resultante de aplicar las deducciones y bonificaciones reguladas por la normativa del Estado, si dicha cuota es positiva. El detalle de estas bonificaciones y las particularidades de su aplicación en este ejercicio, se detallan más adelante en el Anexo Regulación del Impuesto sobre el Patrimonio en las comunidades autónomas.

#### 5.3. Bonificación de la cuota en Ceuta y Melilla

(art. 33 LIP)

Se regula una bonificación del 75% de la parte proporcional de la cuota que corresponda a los bienes o derechos de contenido económico situados o que debieran ejercitarse o cumplirse en Ceuta y Melilla. En general, la bonificación sólo es aplicable a los residentes en dichas plazas. Sin embargo, también lo es para los no residentes, cuando se trate de acciones u otros valores representativos del capital social de entidades domiciliadas y con objeto social en tales plazas, o cuando se trate de establecimientos permanentes allí situados.

#### 5.4. Patrimonio protegido de las personas con discapacidad

Si entre los bienes o derechos computados para la determinación de la base imponible se incluyen aquéllos que forman parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente constituido al amparo de la Ley 41/2003, pueden aplicarse una bonificación del 99% en la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes o derechos.



# 6

## Gestión del Impuesto

### 6.1. Devengo del Impuesto

(art.29 LIP)

El devengo del impuesto se produce el 31 de diciembre de cada año, no existiendo posibilidad alguna de otra fecha de devengo, y afecta exclusivamente al patrimonio del cual sea titular el contribuyente en dicha fecha, por lo que cualquier alteración en la composición del patrimonio del sujeto pasivo producida durante el ejercicio, carece de trascendencia alguna a efectos del IP.

Si un contribuyente fallece antes de esta fecha, no se devenga el impuesto respecto de él, sin perjuicio de que hayan de imputarse dichos bienes a sus herederos. Y, si por el contrario, se produce el fallecimiento el mismo 31 de diciembre, se devengará el impuesto en la persona del fallecido.

### 6.2. Obligados a declarar, autoliquidación y pago

(arts. 34, 36 y 37 LIP)

Están obligados a presentar la declaración y autoliquidar el impuesto los sujetos pasivos (tanto por obligación real como por obligación personal) en los que concurra cualquiera del doble límite siguiente:

a) Su cuota tributaria, una vez aplicada las correspondientes deducciones o bonificaciones, resulte a ingresar.

b) Cuando no dándose esta circunstancia, el valor de sus bienes o derechos, determinados de acuerdo con las normas reguladoras del impuesto, resulta superior a 2.000.000 euros. A efectos de la aplicación de este sentido límite, deberán tenerse en cuenta todos los bienes y derechos del sujeto pasivo, estén o no exentos del Impuesto, computados sin considerar las cargas y gravámenes que disminuyan el valor de los mismos, ni tampoco las deudas u obligaciones personas de las que deba responder el sujeto pasivo.

Así pues, los sujetos pasivos del IP obligados a presentar declaración, también lo están a practicar autoliquidación y, en su caso, a ingresar la deuda tributaria (la cual deberá hacerse efectiva en el momento de presentar la declaración por el Impuesto en la forma, lugar y plazos reglamentariamente establecidos).

Sin perjuicio de la posibilidad de solicitar aplazamiento o fraccionamiento, el pago de la deuda tributaria resultante del IP podrá realizarse en efectivo, mediante adeudo o cargo en cuenta o mediante domiciliación bancaria.

Asimismo, el pago o extinción de las deudas tributarias podrá realizarse mediante la entrega de bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español que estén inscritos en el Inventario General de Bienes Muebles o en el Registro General de Bienes de Interés Cultural; o por compensación con créditos tributarios recono-



cidos por acto administrativo a favor del mismo obligado tributario.

Como **novedad para este año** se amplía la domiciliación del pago a cuentas abiertas en una entidad no colaboradora perteneciente a la Zona Única de Pagos en Euros (Zona Sepa).

### 6.3. Plazo y forma de presentación

(art. 38 LIP)

El plazo de presentación de las autoliquidaciones del IP, cualquiera que sea su resultado (a ingresar o negativa) es el comprendido entre los **días 3 de abril a 1 de julio de 2023**, ambos inclusive. No obstante, si el resultado de la declaración es a ingresar y su pago se domicilia en cuenta, la presentación no podrá realizarse con posterioridad al día 26 de junio de 2024.

Los sujetos pasivos del IP deberán realizar de forma obligatoria la presentación electrónica por Internet de la declaración correspondiente a este impuesto mediante el Modelo 714, en cuya presentación se deberá tener en cuenta lo siguiente:

a) Las autoliquidaciones del IP deberán confeccionarse desde el formulario web del modelo 714, acce-

diendo utilizando la opción “Servicio tramitación de declaración de Patrimonio” desde la Sede Electrónica de la Agencia Tributaria.

b) La presentación debe hacerse obligatoriamente por vía electrónica a través de Internet, utilizando para ello certificado electrónico reconocido, sistema Cl@ve PIN o mediante la consignación del NIF del contribuyente y del número de referencia o de los datos fiscales suministrados por la AEAT.

c) Finalmente, debe tenerse en cuenta que, aquellos contribuyentes que presenten declaración del Impuesto sobre el Patrimonio deben también presentar la declaración de IRPF o confirmar el borrador por vía electrónica, por Internet o por teléfono.

### 6.4. Infracciones y sanciones

(arts. 6.2 y 39 LIP)

El incumplimiento por parte de los sujetos pasivos no residentes de designar un representante con residencia en España para que les represente ante la Administración tributaria en relación con sus obligaciones por este impuesto, constituye un su-

puesto específico de infracción tributaria grave sancionable con una multa pecuniaria fija de 1.000 euros, y se graduará incrementando la sanción en un 100% si, en su caso, se produce la comisión repetida de infracciones tributarias.

### 6.5. Orden jurisdiccional

(art. 40 LIP)

Todas aquellas controversias que puedan suscitarse entre la Administración y los sujetos pasivos en relación con cualquiera de las cuestiones a que se refiere la LIP, se resolverán ante la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, previo agotamiento de la vía Económico-Administrativa.

# 7

## Anexo. Regulación del Impuesto sobre el Patrimonio en las comunidades autónomas

### 7.1. Andalucía

#### 7.1.1. Mínimo exento

• Con carácter general: **700.000 euros**.

• Para aquellos contribuyentes que tengan la consideración legal de persona con discapacidad: 1.250.000 euros para grados de discapacidad igual o superior al 33% e inferior al 65% y de 1.500.000 euros si el grado de discapacidad fuera superior al 65%.

#### 7.1.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 será la reflejada en el cuadro 2.

#### 7.1.3. Bonificaciones

El artículo 25. Bis Ley 5/2021, de Tributos Cedidos de la comunidad autónoma de Andalucía, de 20 de octubre establece una bonificación del 100% de la cuota minorada. No obstante, para el año 2023 se establece el siguiente régimen transitorio:

**Régimen transitorio:** Como **novedad para este ejercicio 2023 y mientras esté vigente el Impuesto estatal de solidaridad de las grandes fortunas** se establece lo siguiente:

El contribuyente podrá aplicar a

su elección una de las dos siguientes bonificaciones en la cuota resultante del Impuesto sobre el Patrimonio:

• Bonificación por la diferencia entre la total cuota íntegra del propio Impuesto, una vez aplicado el límite conjunto de la cuota del IP y las cuotas del IRPF, y, en su caso, la total cuota íntegra que correspondería al Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas, una vez aplicado el límite conjunto, es decir, la cuota íntegra del ITSGF, junto con las cuotas del IRPF y del IP.

• La bonificación general del Impuesto sobre el Patrimonio establecida en el artículo 25 bis, esto es, el 100% de la cuota minorada.

### 7.2. Aragón

#### 7.2.1. Mínimo exento

Con efectos desde 2023 se eleva el mínimo exento a **700.000 euros** (antes 400.000 euros) para aquellos contribuyentes sujetos al impuesto por obligación personal.

#### 7.2.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

#### 7.2.3. Bonificaciones

• **Bonificación de los patrimonios especialmente protegidos de contribuyentes con discapacidad.**

Si en la base imponible del impuesto se incluyesen bienes y derechos que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente, éste se podrá aplicar una **bonificación del 99%** en la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes o derechos, con un límite de **300.000 euros**.

### 7.3. Principado de Asturias

#### 7.3.1. Mínimo exento

Sin regulación específica por la comunidad autónoma, se aplica el mínimo exento estatal de 700.000 euros.

#### 7.3.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 se recoge en el cuadro 3.

#### 7.3.3. Bonificaciones

• **Bonificación de los patrimonios especialmente protegidos de contribuyentes con discapacidad.**

Si en la base imponible del impuesto se incluyesen bienes y derechos que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente, éste se podrá aplicar-

Cuadro 2 ESCALA DE GRAVAMEN EN ANDALUCÍA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.150,00	0,20
167.150,00	334,30	167.100,00	0,30
334.250,00	835,60	334.250,00	0,50
668.500,00	2.506,85	668.500,00	0,90
1.337.000,00	8.523,35	1.337.000,00	1,30
2.674.000,00	25.904,35	2.674.000,00	1,70
5.348.000,00	71.362,3	5.348.000,00	2,10
10.696.000,00	183.670,35	En adelante	2,50

Cuadro 3 ESCALA DE GRAVAMEN EN ASTURIAS

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,22
167.129,45	367,68	167.123,43	0,33
334.252,88	919,19	334.246,87	0,56
668.499,75	2.790,97	668.499,76	1,02
1.336.999,51	9.609,67	1.336.999,50	1,48
2.673.999,01	29.397,26	2.673.999,02	1,97
5.347.998,03	82.075,05	5.347.998,03	2,48
10.695.996,06	214.705,40	En adelante	3

se una **bonificación del 99%** en la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes o derechos.

74. Islas Baleares

74.1. Mínimo exento

Como **novedad para 2023** se regula un **mínimo exento de 3.000.000 euros** (antes 700.000 euros) aplicable a los sujetos pasivos que residan habitualmente en dicha comunidad autónoma.

74.2. Escala de gravamen

En el cuadro 4, la escala aplicable para el ejercicio 2023.

74.3. Bonificaciones

- **Bonificación para los bienes de consumo cultural.**

Se regula una **bonificación del 90%** de la parte proporcional de la cuota que corresponda a la titularidad de pleno dominio de los bienes de consumo cultural a los cuales hace referencia al artículo 5 de la Ley 3/2015, de 23 de marzo, por la que se regula el consumo cultural y el mecenazgo cultural, científico y de desarrollo tecnológico, y se establecen medidas tributarias.

75. Canarias

75.1. Mínimo exento

Se regula un mínimo exento estatal por importe de **700.000 euros**.

75.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

75.3. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

75.4. Otros aspectos

- **Exención de los patrimonios especialmente protegidos de los contribuyentes con discapacidad.**

Se declaran exentos los bienes y derechos de contenido económico incluidos en la base imponible del impuesto que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente.

76. Cantabria

76.1. Mínimo exento

Se aplica un mínimo exento estatal por importe de **700.000 euros**.

76.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 está recogida en el cuadro 5.

76.3. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

77. Castilla y León

77.1. Mínimo exento

Sin regulación específica por la comunidad autónoma, se aplica el mínimo exento estatal de **700.000 euros**.

77.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la comunidad autónoma. Se aplica la tarifa estatal.

77.3. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

77.4. Otros aspectos

- **Exención de los patrimonios especialmente protegidos de los contribuyentes con discapacidad.**

Se declaran exentos los bienes y derechos de contenido económico incluidos en la base imponible del impuesto que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente, constituido al amparo de la Ley 41/2003.

78. Castilla-La Mancha

78.1. Mínimo exento

Sin regulación específica por la comunidad autónoma, se aplica el mínimo exento estatal de **700.000 euros**.

78.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la comunidad autónoma. Se aplica la tarifa estatal.

79. Cataluña

79.1. Mínimo exento

Se regula un mínimo exento por importe de **500.000 euros**.

79.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 en el cuadro 6.

79.3. Bonificaciones

- **Bonificación de los patrimonios protegidos de contribuyentes con discapacidad.**

Se regula una bonificación del 99% aplicable si en la base imponible del impuesto se incluyesen bienes y derechos que formen parte del patrimonio protegido del contribuyente constituido al amparo de la Ley del

Estado 41/2003 o al amparo de la Ley 25/2010, de 29 de julio, del libro segundo del Código civil de Cataluña. Esta bonificación se aplica sobre la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes o derechos.

- **Bonificación de las propiedades forestales.**

Se regula una **bonificación del 95%** aplicable a la parte de la cuota que corresponda proporcionalmente a las propiedades forestales, siempre y cuando dispongan de un instrumento de ordenación debidamente aprobado por la Administración forestal competente de Cataluña.

710. Extremadura

710.1. Mínimo exento

Con carácter general, para aquellos supuestos en los que el contribuyente sea tal por obligación personal, la base imponible exenta será de **500.000 euros**.

No obstante lo anterior, en aquellos casos en los que el contribuyente fuese discapacitado físico, psíquico o sensorial según el concepto recogido en el art. 148 de la Ley General de la Seguridad Social, el mínimo exento será el siguiente:

- Si el grado de discapacidad es superior al 33% e inferior al 50%, la base imponible exenta será de 600.000 euros.
- Si el grado de discapacidad es superior al 50% e inferior al 65%, la base imponible exenta será de 700.000 euros.
- Si el grado de discapacidad es superior al 65%, la base imponible exenta será de 800.000 euros.

710.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 está recogida en el cuadro 7.

710.3. Bonificaciones

Como **novedad para 2023** se introduce una **bonificación general del 100%** de la cuota minorada.

711. Galicia

711.1. Mínimo exento

Se regula un mínimo exento por importe de **700.000 euros**.

711.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 es la que aparece en el cuadro 8.

711.3. Deducciones

Se regulan las siguientes deducciones en la cuota íntegra:

- **Deducción por creación de nuevas empresas o ampliación de la actividad de empresas de reciente creación:**

Cuando entre los bienes y derechos computados para la determinación de la base imponible figurase alguno al que se le aplicaron deducciones en la cuota íntegra autonómica del IRPF relativa a la creación de nuevas empresas o ampliación de

Cuadro 4 ESCALA DE GRAVAMEN EN ISLAS BALEARES

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	170.472,04	0,28
170.472,04	477,32	170.465,00	0,41
340.937,04	1.176,23	340.932,71	0,69
681.869,75	3.528,67	654.869,76	1,24
1.336.739,51	11.649,06	1.390.739,49	1,79
2.727.479,00	36.543,30	2.727.479,00	2,35
5.454.958,00	100.639,06	5.454.957,99	2,9
10.909.915,99	258.832,84	En adelante	3,45

Cuadro 5 ESCALA DE GRAVAMEN EN CANTABRIA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,24
167.129,45	401,11	167.123,43	0,36
334.252,88	1.002,75	334.246,87	0,61
668.499,75	3.041,66	668.499,76	1,09
1.336.999,51	10.328,31	1.336.999,50	1,57
2.673.999,01	31.319,20	2.673.999,02	2,06
5.347.998,03	86.403,58	5.347.998,03	2,54
10.695.996,06	222.242,73	En adelante	3,03

Cuadro 6 ESCALA DE GRAVAMEN EN CATALUÑA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,21
167.129,45	350,97	167.123,43	0,315
334.252,88	877,41	334.246,87	0,525
668.499,75	2.632,21	668.500,00	0,945
1.336.999,75	8.949,54	1.336.999,26	1,365
2.673.999,01	27.199,58	2.673.999,02	1,785
5.347.998,03	74.930,46	5.347.998,03	2,205
10.695.996,06	192.853,82	9.304.003,94	2,75
20.000.000,00	448.713,93	En adelante	3,480

Cuadro 7 ESCALA DE GRAVAMEN EN EXTREMADURA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,3
167.129,45	501,39	167.123,43	0,45
334.252,88	1.253,44	334.246,87	0,75
668.499,75	3.760,30	668.499,76	1,35
1.336.999,01	12.785,04	1.336.999,50	1,95
2.673.999,01	38.856,53	2.673.999,02	2,55
5.347.998,03	107.043,51	5.347.998,03	3,15
10.695.996,06	275.505,45	En adelante	3,75





actividades de empresas de reciente creación, o inversión en adquisición de acciones o participaciones de entidades de nueva o reciente creación, el contribuyente podrá aplicar una **deducción del 75%** de la parte de la cuota que corresponda a los mencionados bienes o derechos, con el límite de 4.000 euros por sujeto pasivo.

• **Deducción por afectación de terrenos rústicos a una explotación agraria y arrendamiento rústico:**

Cuando entre los bienes y derechos computados para la determinación de la base imponible se incluyan terrenos rústicos afectos a una explotación agraria inscrita en el Registro de Explotaciones Agrarias de Galicia, se podrá **deducir el 100%** de la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes, siempre que estén afectos, al menos, la mitad del año natural de devengo.

También será aplicable esta deducción cuando el contribuyente ceda en arrendamiento los terrenos rústicos.

• **Deducción por participación en fondos propios de entidades agrarias:**

Cuando entre los bienes y derechos computados para la determinación de la base imponible se incluyan participaciones en entidades cuyo objeto social sean actividades agrarias, siempre que se cumplan determinados requisitos, se podrá **deducir el 100%** de la parte de la cuota que corresponda al valor de las participaciones. Esta misma deducción se aplica también a los créditos concedidos a las mismas entidades en la parte del importe que financie dichas actividades agrarias.

• **Deducción por afectación a actividades económicas de inmuebles en centros históricos:**

Cuando entre los bienes y derechos computados para la determinación de la base imponible se incluyan bienes inmuebles situados en alguno de los centros históricos determinados en la Orden de 1 de marzo de 2018, se podrá aplicar una **deducción del 100%** de la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes, siempre que estén afectos a una actividad económica al menos durante la mitad del año.

• **Deducción por la participación en fondos propios de entidades que exploten bienes inmuebles en centros históricos:**

Cuando entre los bienes y derechos computados para la determinación de la base imponible se incluyan par-



ticipaciones en fondos propios de entidades en cuyo activo se encuentren bienes inmuebles situados en alguno de los centros históricos determinados en la Orden de 1 de marzo de 2018, se podrá **deducir el 100%** de la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichas participaciones, siempre que dichos estén afectos a una actividad económica al menos durante la mitad del año.

• **Deducción por incorporación de bienes y derechos a los instrumentos de movilización o recuperación de las tierras agrarias de Galicia:**

Cuando entre los bienes o derechos de contenido económico computados para la determinación de la base imponible se incluyan bienes incorporados a polígonos agroforestales, proyectos de aldeas modelo o agrupaciones de gestión conjunta previstos en la Ley 11/2021, de 14 de mayo, de recuperación de la tierra agraria de Galicia y dichos bienes estén inscritos en los registros que resulten de aplicación, conforme a lo previsto en la Ley de recuperación de la tierra agraria de Galicia, se podrá deducir el 100% de la parte de la cuota que proporcionalmente corresponda a dichos bienes o derechos, siempre que dicha adscripción se mantenga durante un plazo de, al menos, cinco años.

7.11.4. Bonificaciones

Bonificación general: Bonificación del **50% de la cuota minorada (antes 25%)**. Esta deducción, que se re-

ducirá en el importe a pagar que derive de la aplicación de la normativa del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas para el mismo ejercicio, **sin que el resultado pueda ser negativo**.

En caso de que, como consecuencia de esta reducción, se agotase el importe de esta bonificación, se reducirán en la cuantía necesaria las otras deducciones autonómicas que resulten de aplicación, sin que el resultado pueda ser negativo.

7.12. Comunidad de Madrid

7.12.1. Mínimo exento

Se aplica el mínimo exento estatal por importe de **700.000 euros**.

7.12.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la co-

munidad autónoma, se aplica la tarifa estatal.

7.12.3. Bonificaciones

Con posterioridad a las deducciones y bonificaciones, se aplicará una **bonificación autonómica del 100%** de la cuota si ésta es positiva.

**Novedad para 2023:** mientras esté vigente el Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas **no será aplicable la bonificación general del 100%** de la cuota del Impuesto sobre el Patrimonio.

En su lugar, se podrá aplicar una bonificación autonómica determinada por la diferencia, si la hubiere, entre la total cuota íntegra del propio impuesto, una vez aplicado el límite conjunto establecido en el artículo 31 de la Ley IP y la total cuota íntegra correspondiente al Impuesto Temporal de

Solidaridad de las Grandes Fortunas, una vez aplicado el límite conjunto.

7.13. Región de Murcia

7.13.1. Mínimo exento

Para los ejercicios 2023 y 2024 se introduce un **mínimo exento de 3.700.000 euros**.

7.13.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 está recogida en el cuadro 9.

7.13.3. Deducciones

• **Deducción por aportaciones a proyectos de excepcional interés público regional:**

Deducción que permite reducir el 100% del dinero destinado durante el año posterior a la fecha de devengo a proyectos de excepcional interés público regional.

Para la aplicación del beneficio fiscal se exigirá la acreditación de las aportaciones deducibles, que se justificarán mediante certificación expedida por la entidad beneficiaria.

7.13.4. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

7.14. La Rioja

7.14.1. Mínimo exento

Sin regulación específica por la comunidad autónoma, se aplica el mínimo exento estatal de **700.000 euros**.

7.14.2. Escala de gravamen

Sin regulación específica por la comunidad autónoma, se aplica la tarifa estatal.

7.14.3. Deducciones

• **Deducción por aportaciones a la constitución o ampliación de la dotación a fundaciones de la comunidad autónoma de La Rioja:**

Se establece la deducción del **25% del valor de la aportación** realizada a la constitución de una fundación o ampliación de la dotación fundacional de una existente, siempre que esté domiciliada en La Rioja e inscrita en el censo de entidades y actividades en materia de mecenazgo y persiga fines incluidos en la Estrategia Regional de Mecenazgo.

7.14.4. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

7.15. Comunidad Valenciana

7.15.1. Mínimo exento

Se regula un mínimo exento por importe de **500.000 euros**.

Este mínimo será de **1.000.000 euros** para aquellos contribuyentes con un grado de discapacidad psíquica igual o superior al 33%, y para contribuyentes con un grado de discapacidad física igual o superior al 65%.

7.15.2. Escala de gravamen

La escala aplicable para el ejercicio 2023 aparece en el cuadro 10.

7.15.3. Bonificaciones

Sin regulación específica por la comunidad autónoma.

Cuadro 8 ESCALA DE GRAVAMEN EN GALICIA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,20
167.129,45	334,26	167.123,43	0,30
334.252,88	835,63	334.246,87	0,50
668.499,75	2.506,86	668.499,76	0,90
1.336.999,01	8.523,36	1.336.999,50	1,30
2.673.999,01	25.904,35	2.673.999,02	1,70
5.347.998,03	71.362,33	5.347.998,03	2,10
10.695.996,06	183.670,29	En adelante	3,50 (antes 2,50)

Cuadro 10 ESCALA DE GRAVAMEN EN COMUNIDAD VALENCIANA

Base liquidable (hasta, en euros)	Cuota (euros)	Resto base liquidable (hasta, en euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	167.129,45	0,25
167.129,45	417,82	167.123,43	0,37
334.252,88	1.036,18	334.246,87	0,62
668.499,75	3.108,51	668.499,76	1,12
1.336.999,01	10.595,71	1.336.999,50	1,62
2.673.999,01	32.255,10	2.673.999,02	2,12
5.347.998,03	88.943,88	5.347.998,03	2,62
10.695.996,06	229.061,43	En adelante	3,5